

IMPLEMENTASI MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH PADA PENERIMAAN SISWA BARU DALAM KONDISI COVID-19 DI SMP NEGERI 3 LAMASI

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Pendidikan (S.Pd.) pada Program Studi Manajemen Pendidikan
Islam Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Institut Agama Islam Negeri
Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh :

Rindiani

NIM 18 0206 0038

PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO

2022

IMPLEMENTASI MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH PADA PENERIMAAN SISWA BARU DALAM KONDISI COVID-19 DI SMP NEGERI 3 LAMASI

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Pendidikan (S.Pd.) pada Program Studi Manajemen Pendidikan
Islam Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Institut Agama Islam Negeri
Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh :

Rindiani
NIM 18 0206 0038

Pembimbing :

1. Dr. Ahmad Syarief Iskandar, M.M.
2. Alimuddin, S.Ud., M.Pd.

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO**

2022

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rindiani
Nim : 18 0206 0038
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Meyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau diduplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bilamana dikemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administrasi atas perbuatan saya dan gelar akademik yang saya diperoleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk sebagaimana mestinya.



Palopo,
Yang membuat pernyataan

Rindiani

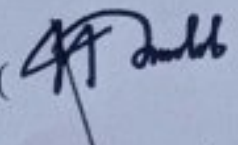
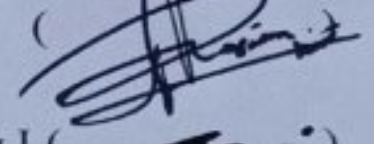
NIM. 18 02026 0038

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah Pada Penerimaan Siswa Baru Dalam Kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi yang ditulis oleh Rindiani (18 0206 0038), mahasiswa program studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan program sarjana Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Jum'at, tanggal 20 Januari 2023 telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan tim penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.).

Palopo, 24 Februari 2023

TIM PENGUJI

- | | |
|-------------------------------------|---|
| 1. Hj. Nursaeni, S.Ag., M. Pd. | Ketua Sidang () |
| 2. Dr. Munir Yusuf, S.Ag., M.Pd. | Penguji I () |
| 3. Firmansyah, S.Pd., M.Pd. | Penguji II () |
| 4. Dr. Ahmad Syarief Iskandar, M.M. | Pembimbing I () |
| 5. Alimuddin, S.Ud., M.Pd.I. | Pembimbing II () |

Mengetahui:

a.n Rektor IAIN Palopo

Ketua Program Studi

Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan

Manajemen Pendidikan Islam



Dr. Nurdin Koso, M.Pd.
NIP. 19681231 199903 1 014



Hj. Nursaeni, S.Ag., M.Pd.
NIP. 19690615 200604 2 004

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelaah dengan saksama skripsi yang berjudul: Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah pada Penerimaan Siswa Baru dalam Kondisi Covid-19 di Smp Negeri 3 Lamasi

Yang ditulis oleh :

Nama : Rindiani

Nim : 18 0206 0038

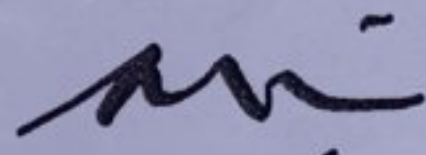
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan

Program Studi : Manajemen Pendidika Islam

Menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk dilanjutkan pada ujian/seminar hasil penelitian.

Demikian persetujuan ini dibuat .

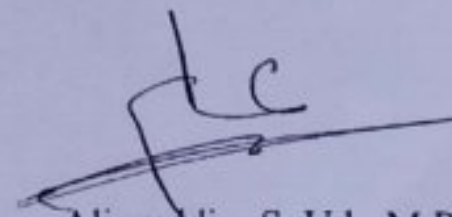
Pembimbing I



Dr. Ahmad Syarief Iskandar, M.M

Tanggal:

Pembimbing II



Alimuddin, S. Ud., M.Pd.

Tanggal: 11 - 10 - 2022

Dr. Ahmad Syarief Iskandar, M.M
Alimuddin, S. Ud, M.Pd.

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp :

Hal : Skripsi an. Rindiani

Yth. Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FTIK)

Di

Palopo

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Rindiani

NIM : 18 0206 0038

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Judul Skripsi : Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah Pada
Penerimaan Siswa Baru Dalam Kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3
Lamasi

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian/seminar hasil penelitian.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

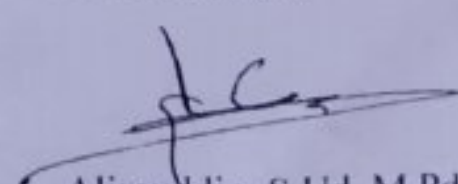
Wassalamu 'alaikum wr. Wb

Pembimbing I



Dr. Ahmad Syarief Iskandar, M.M
Tanggal:

Pembimbing II



Alimuddin, S.Ud, M.Pd.
Tanggal: 11 - 10 - 2022

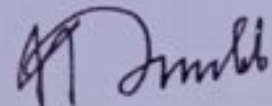
HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Skripsi berjudul *Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah Pada Penerimaan Siswa Baru Dalam Kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi* yang ditulis oleh Rindiani Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 18 0206 0038, mahasiswa Program Studi *Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Institut Agama Islam Negeri Palopo* yang telah diujikan dalam seminar hasil penelitian pada hari *Jum'at*, tanggal *09 Desember 2022* bertepatan dengan *14 Jumadil Awal 1444 H* telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan dinyatakan layak untuk diajukan pada sidang ujian *munaqasyah*.

TIM PENGUJI

1. Hj. Nursaeni, S.Ag., M.Pd.

Ketua Sidang/Penguji

()
tanggal : 13-1-2023

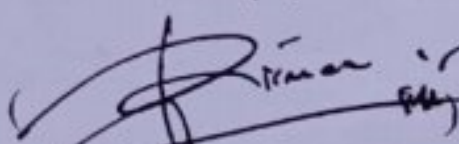
2. Dr. Munir Yusuf, S.Ag., M.Pd.

Penguji I

()
tanggal : 10-01-2023

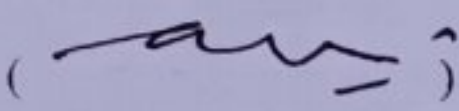
3. Firmansyah, S.Pd., M.Pd.

Penguji II

()
tanggal : 10-01-2023

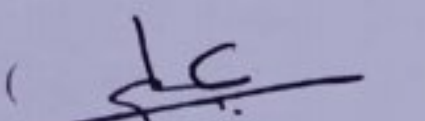
4. Dr. Ahmad Syarief Iskandar, M.M.

Pembimbing I/Penguji

()
tanggal : 11-1-2023

5. Alimuddin, S.Ud., M.Pd.I.

Pembimbing II/Penguji

()
tanggal : 12-1-2023

Dr. Munir Yusuf, S.Ag., M.Pd.
Firmansyah, S.Pd., M.Pd.
Dr. Ahmad Syarief Iskandar, M.M.
Alimuddin, S.Ud., M.Pd.I.

NOTA DINAS PENGUJI

Lamp. :
Hal : Skripsi an. Rindiani

Yth. Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan

Di

Palopo

Assalamu'alaikum wr.wb.

Setelah menelaah naskah perbaikan berdasarkan seminar hasil penelitian terdahulu, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Rindiani

NIM : 18 0206 0038

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Judul Skripsi : *Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah Pada Penerimaan Siswa Baru Dalam Kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi*

Maka naskah skripsi tersebut dinyatakan sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian *munaqasyah*.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

1. Dr. Munir Yusuf, S.Ag., M.Pd.

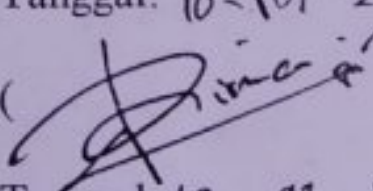
Penguji I

()

Tanggal: 10-01-2023

2. Firmansyah, S.Pd., M.Pd.

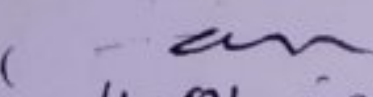
Penguji II

()

Tanggal: 10-01-2023

3. Dr. Ahmad Syarief Iskandar, M.M.

Pembimbing I

()

Tanggal: 11-01-2023

4. Alimuddin, S.Ud., M.Pd.I.

Pembimbing II

()

Tanggal: 12-1-2023

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ، سَيِّدِنَا
مُحَمَّدٍ وَعَلَّآلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. Yang telah menganugraahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul "Manajemen Tata Kelola Aset Sekolah di SMA Negeri 18 Luwu Utara" setelah melalui proses yang Panjang.

Salawat dan salam kepada Muhammad saw. Kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana pendidikan dalam bidang manajemen pendidikan islam pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan, kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Pirol, M. Ag. Selaku Rektor IAIN Palopo beserta Wakil Rektor I, II, III, IAIN Palopo.
2. Dr. Nurdin Kaso, M.Pd. Selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan IAIN Palopo beserta Bapak/Ibu Wakil Dekan I, II, dan III

Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan IAIN Palopo.

3. Hj. Nursaeni, S.Ag., M.Pd selaku Ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam di IAIN Palopo dan Sumardin Raupu, S.Pd., M.Pd. selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Pendidikan Islam di IAIN Palopo beserta staf yang telah membantu dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi.

4. Dr. Sukirman S.S., M.Pd. selaku pembimbing I dan Dr. Firman, S.Pd., M.Pd. pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, masukan dan mengarahkan dalam rangka penyelesaian skripsi.

5. Dr. Taqwa, S.Ag., M.Pd.I. Selaku Dosen Penasehat Akademik.

6. Seluruh Dosen beserta seluruh staf pegawai IAIN Palopo yang telah mendidik penulis selama berada di IAIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.

7. Madehang, S.Ag., M.Pd. selaku kepala perpustakaan beserta karyawan dan karyawan dalam ruang lingkup IAIN Palopo, yang telah banyak membantu, khususnya dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.

8. Sitti Hatijah Sandu, S.Pd. Selaku Kepala Sekolah SMP Negeri 3 Lamasi, beserta Guru-Guru dan staf, yang telah memberikan izin dan bantuan dalam melakukan penelitian.

9. Terkhusus kepada kedua orang tuaku tercinta ayahanda Suwitodan Ibunda Naskah yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan

10. penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang, dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya, serta kedua saudara(i)ku tersayang Abdi Putra, Muh. Fadil yang selama ini membantu dan mendoakanku.

10. Kepada semua teman seperjuangan, mahasiswa Program Studi Manajemen Pendidikan Islam IAIN Palopo angkatan 2018 (Khususnya MPI kelas A), yang selama ini membantu dan selalu memberikan saran dalam penyusunan skripsi ini. Mudah-mudahan bernilai dan mendapatkan pahala dari Allah swt. Aamiin.

Palopo, 31 Agustus 2022



Rindiani
Nim. 18 0206 0038



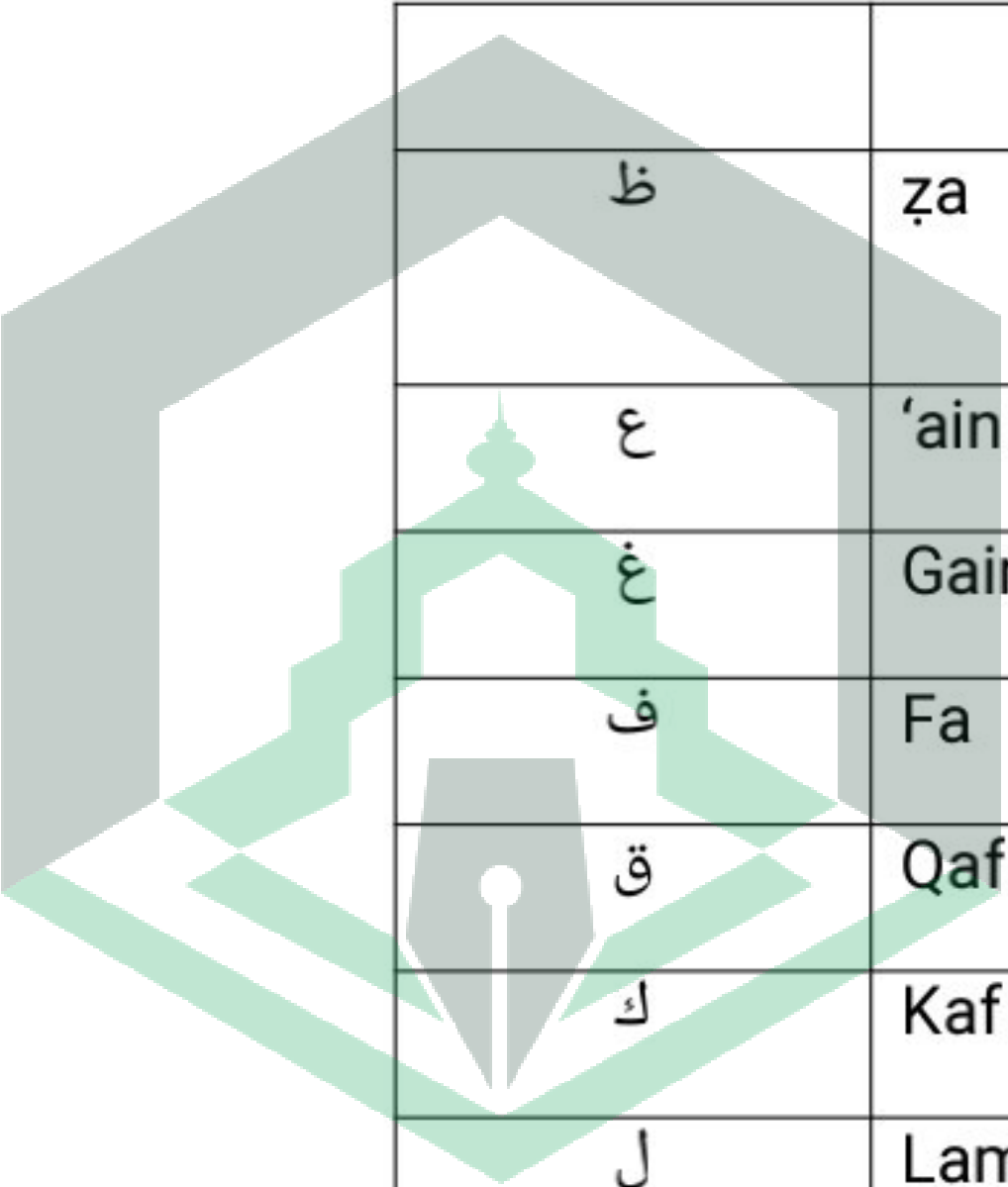
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

A. Transliterasi Arab-Latin

Daftar huruf Bahasa arab dan translitenya kedalam huruf latin dapat dilihat pada tabel berikut ini:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	zet (dengan titik di bawah)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di



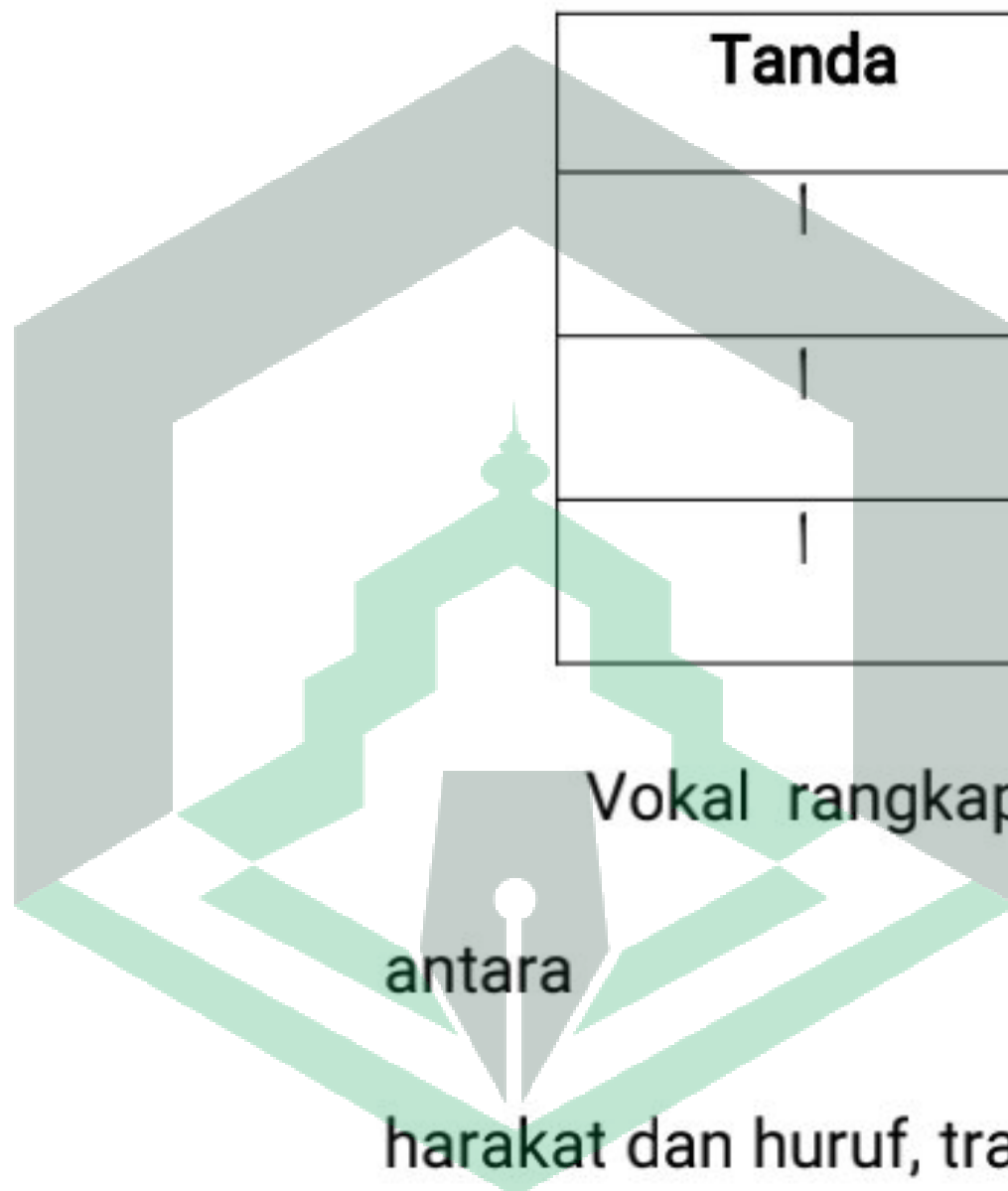
			bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	apostrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamza h	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak diawalkataa mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. jika ia terletak di tengah atau di akhir maka ditulis dengan tanda (^).

1. Vokal

Vokal Bahasa arab , seperti vocal Bahasa Indonesia , terdiri atas vocal tunggal atau monoftong dan vocal rangkap atau diftong.

Vocal tunggal Bahasa arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, translitenya sebagai berikut:



Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	<i>Fathah</i>	A	A
	<i>Kasrah</i>	I	I
	<i>Dammah</i>	U	U

Vokal rangkap bahasa arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, translitenya berupa gabungan huruf:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِيْ	<i>fathah dan yā'</i>	ai	a dan i
اُوْ	<i>fathah dan wau</i>	au	a dan u

2. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat atau huruf, translitenya berupa huruf dan tanda yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	<i>Fathah</i> dan alif atau ya'	A	a garis di atas
	<i>Kasrah</i> dan ya'	I	i garis di atas
اُوْ	<i>Dammah</i> dan wau	U	u garis di atas

مات: *māta*

رمي: *rāmā*

قل: *qīla*

يموت : *yamūtu*

4. *Tā marbūtah*

Transliterasi untuk *tā'* marbūtah ada dua, yaitu *tā'* marbūtah yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *tā' marbūtah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha [h].

Contoh :

رؤضة الاطفال : *raudah al-atfāl*

المدينة الفاضلة : *al-madīnah al-fādilah*

احكمة : *al-hikma*

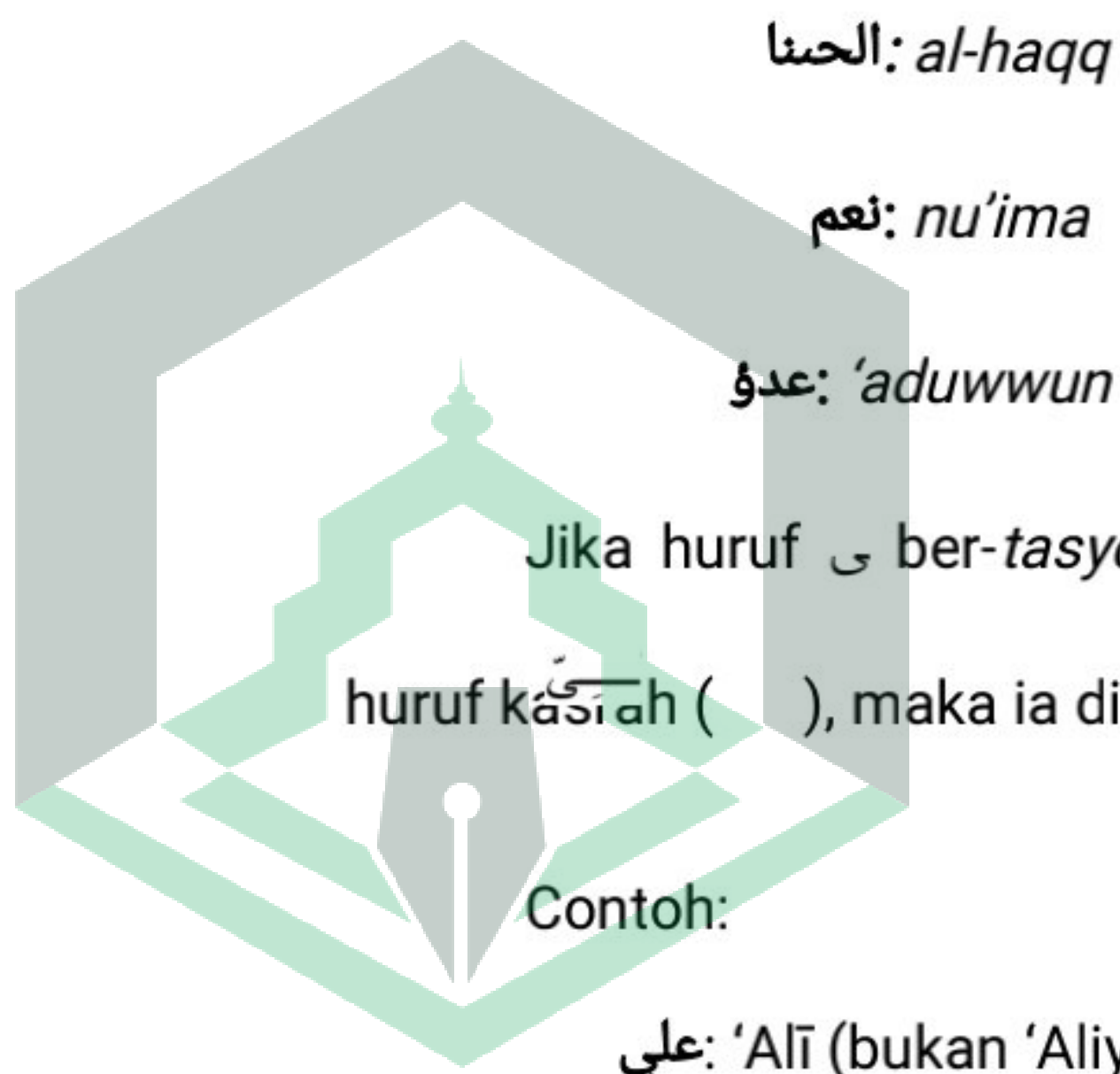
5. *Syaddah (Tasydīd)*

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

ربنا : *rabbanā*

نجنا : *najjainā*



Jika huruf ا ber-tasydid di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (), maka ia ditransliterasi seperti huruf maddah menjadi ī.

Contoh:

علي: 'Alī (bukan 'Aliyy atau 'Aly)

: 'Arabī (bukan A'rabiyy atau 'Araby)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال (alif lam ma'rifah). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsi yah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشمس: al-syamsu (bukan asy-syamsu)

الزلاية: al-zalزالah (bukan az-zalزالah)

الفلسفة: al-falsafah

البلاد: al-bilādu

7. Hamzah



Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَامُرُون :ta'murūna

:al-nau'

شَيْء :syai'un

أَمَرْتُ :umirtu

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (*dari al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Syarh al-Arba'īn al-Nawāwī

Lafz al-Jalālah

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

بِالله *billāh* دِينِ اللهِ *dīnullāh*

Adapun *tā'marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, diteransliterasi dengan huruf *[t]*.

Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللهِ *hum fī rahmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (al-).

Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi al-Qurān

Nasīr al-Dīn al-Tūsī

Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-Tūfī

Al-Maslahah fī al-Tasyrī' al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka

Abū al-Walīd Muhammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abu al Wahid Muhammad (bukan: Rusyid, Abu al Walid Muhammad Ibnu)

Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid (bukan, Zaīd Nasr Hāmid Abū)

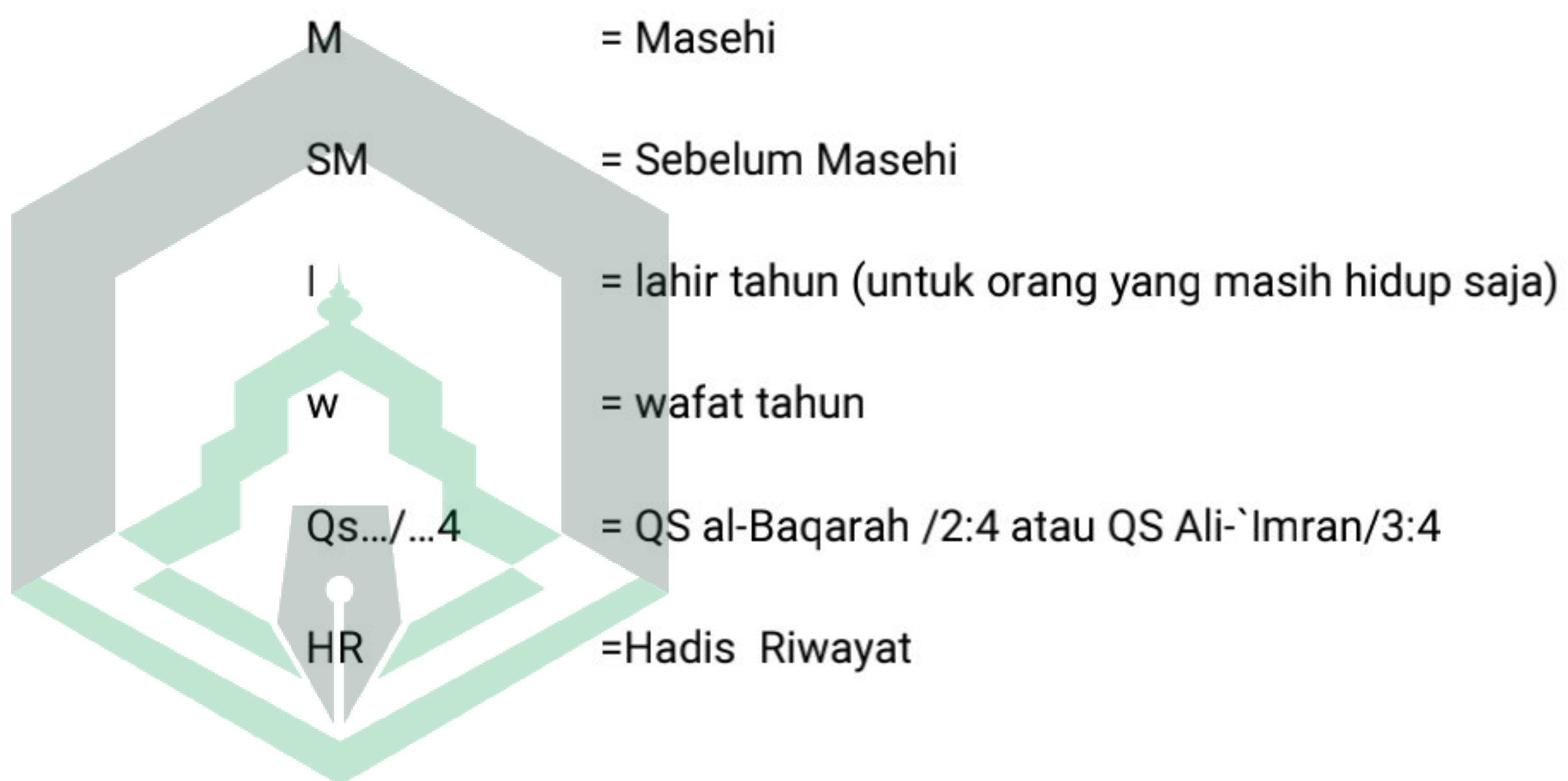
Beberapa singkatan yang dibakukan

SWT. = *subhanahu wata `ala*

SAW. = *shallallahu `alaihi wasallam*

as = *`alaihi as-salam*

H = Hijriah



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	.ii
HALAMAN PERSYARATAN KEASLIAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iv
PRAKATA.....	v
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN.....	.viii
DAFTAR ISI.....	.xv
DAFTAR TABEL.....	.xviii
DAFTAR GAMBAR.....	.xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
ABSTRAK.....	.xvii
 BAB 1 PENDAHULUAN.....	 1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
 BAB II KAJIAN TEORI.....	 6
A. Penelitian Terdahulu.....	6
B. Kajian Teori.....	9
1. Manajemen Pemasaran.....	9
a. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	9
b. Konsep Manajemen Pemasaran.....	10
c. Fungsi Manajemen Pemasaran.....	11
d. Langkah-langkah Manajemen Pemasaran.....	13



e. Unsur-unsur Manajemen Pemasaran.....	15
f. Pemasaran Pendidikan.....	17
g. Pengertian Manajemen Pemasaran Pendidikan.....	18
h. Konsep Manajemen Pemasaran Pendidikan.....	21
2. Peningkatan Penerimaan Siswa Baru dalam Kondisi Covid-19	23
a. Devinisi Covid-19.....	23
b. Dampak Covid-19 Terhadap Pendidikan.....	23
3. Pengertian Penerimaan Siswa Baru.....	25
a. Sistem penerimaan Siswa Baru.....	26
b. Kriteria Penerimaan Siswa Baru.....	29
C. Kerangka Pikir.....	30
BAB III METODE PENELITIAN.....	32
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	32
B. Fokus Penelitian.....	34
C. Definisi Istilah.....	34
D. Desain Penelitian.....	34
E. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	35
F. Data dan Sumber Data.....	36
G. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	37
H. Pemeriksaan keabsahan data.....	39



I. Teknik Analisis Data.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN	43
A. Deskripsi Data.....	43
B. Hasil Penelitian.....	62
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	73
A. Kesimpulan.....	73
B. Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1.....	44
Tabel 4.2.....	47
Tabel 4.3.....	52
Tabel 4.4.....	55
Tabel 4.5.....	61



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka pikir.....	31
Gambar 3.1 Desain penelitian.....	35



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Lembar Validasi

Lampiran 3 Surat Permohonan Izin Penelitian

Lampiran 4 Surat Rekomendasi Research/Survei

Lampiran 5 Surat Izin Penelitian

Lampiran 6 Surat Keterangan Selesai Meneliti

Lampiran 7 Dokumentasi Profil Sekolah

Lampiran 8 Riwayat Hidup



ABSTRAK



Rindiani, 2022 'Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah pada Penerimaan Siswa Baru dalam Kondisi Covid-19 di Smp Negeri 3 Lamasi".Skripsi Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Institut Agama Islam Negeri Palopo Dibimbing Oleh Ahmad Syarief Iskandar dan Alimuddin

Penelitian ini dilatar belakangi oleh pentingnya penerapan manajemen pemasaran sekolah dalam penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 diharapkan mampu memberikan perubahan dalam proses penerimaan siswa baru yang lebih efektif dan efisien. Maka dari itu, peran pihak sekolah sangat dibutuhkan untuk meningkatkan manajemen pemasaran sekolah menjadi lebih baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi dan faktor pendukung dan penghambat implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi

Jenis penelitian yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif yang dilaksanakan di SMP Negeri 3 Lamasi pada bulan Juli 2022. Data primer dari penelitian ini diperoleh dari kepala sekolah, staf dan panitia penerimaan siswa baru penelitian yang digunakan berupa pedoman wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data yaitu menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Pemeriksaan keabsahan data yang digunakan yaitu triangulasi, kecakupan referensi dan validator.

Hasil penelitian ini adalah implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, pemantauan telah berjalan dengan baik sesuai dengan fungsi-fungsi manajemen. *Pertama*, perencanaan melalui tahap persiapan mengadakan rapat untuk pembentukan panitia, pembagian tugas dan wewenang masing-masing panitia penerimaan siswa baru, untuk membahas pendaftaran melalui aplikasi *google form* dan *whatsapp*. *Kedua* pelaksanaan dalam pendaftaran siswa baru dan mempunyai link dan *whatsapp* dikirim kepada nomor admin. *Ketiga* pemantauan yang dilakukan oleh pihak kepala sekolah untuk melihat proses penerimaan siswa baru berlangsung. Kemudian melakukan evaluasi setelah proses awal pelaksanaan sampai

selesai pelaksanaan penerimaan siswa baru. Faktor pendukung dalam implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP 3 Lamasi yaitu kepala sekolah, guru, dan masyarakat sehingga proses berjalan dengan lancar. Faktor penghambat waktu yang mendesak, kurangnya pengetahuan orang tua calon peserta didik.

Kata kunci :Manajemen Pemasaran, PSB, Covid-19

ملخص

ريندياني، 2022. تنفيذ إدارة التسويق المدرسي على قبول الطلاب الجدد في ظروف فيروس كورونا في المدرسة المتوسطة الحكومية 3 لاماس". البحث شعبة تدريس الإدارة التربوية الإسلامية كلية التربية وعلوم التربية بالجامعة الإسلامية الحكومية فالوفو بإشراف الدكتور أحمد شريف إسكندر الماجستير وعليم الدين الماجستير.

البحث هو أهمية تنفيذ إدارة التسويق المدرسة في قبول الطلاب الجدد في ظروف فيروس كورونا والتي من المتوقع أن تكون قادرة على إحداث تغييرات في عملية قبول الطلاب الجدد لتكون أكثر فعالية وكفاءة. ولذلك، فإن دور المدرسة مطلوب لتحسين إدارة التسويق المدرسة للأفضل. تهدف هذا البحث إلى معرفة كيفية تنفيذ إدارة التسويق المدرسة على قبول الطلاب الجدد في ظل ظروف فيروس كورونا في المدرسة المتوسطة الحكومية 3 لاماس والعوامل الداعمة و المثبطة لتنفيذ إدارة التسويق المدرسي على قبول الطلاب الجدد في ظل فيروس كورونا شرطاً في المدرسة المتوسطة الحكومية 3 لاماس.

نوع البحث المستخدم هو نهج نوعي تم إجراؤه في المدرسة المتوسطة الحكومية 3 لا ماس في يوليو 2022. تم الحصول على البيانات الأولية من هذه البحث من رئيس المدرسة و الموظفين ولجنة البحثية المستخدمة في شكل إرشادات المقابلة والملاحظات والتوثيق. تستخدم تقنيات جمع البيانات تقنيات المراقبة والمقابلات والتوثيق. التحقيق من صحة البيانات المستخدمة هو تثليث وكفاية المراجع والمصادقات. نتائج هذه الدراسة هي تنفيذ إدارة التسويق المدرسة في قبول الطلاب الجدد في ظروف فيروس كورونا في المدرسة المتوسطة الحكومية 3 لاماس والتي تشمل التخطيط والتنفيذ والرقابة / الإشراف الذي يسير بشكل جيد وفقاً لوظائف الإدارة. أولاً، التخطيط خلال المرحلة التحضيرية لعقد اجتماع لتشكيل لجنة وتقسيم المهام والصلاحيات لكل لجنة قبول طلاب جديدة لمناقشة التسجيل من خلال نموذج جوجل وتطبيق الواتس اب. ثانياً، هو تسجيل الطلاب الجدد وإرسال رابط وواتس اب إلى رقم المسؤول. ثالثاً، يتم التحكم أو الإشراف من قبل مدير المدرسة لمعرفة عملية قبول الطلاب الجدد. ثم إجراء تقييم بعد عملية التنفيذ الأولية حتى الانتهاء من تنفيذ قبول الطلاب الجدد. العوامل الداعمة في تنفيذ إدارة التسويق المدرسي في قبول الطلاب الجدد في ظروف فيروس كورونا في المدرسة المتوسطة الحكومية 3 لاماس، أي المدير والمعلمين والمجتمع حتى تتم العملية بسلاسة.

الكلمات الأساسية: إدارة التسويق، التباعد الاجتماعي، فيروس كورونا.



ABSTRACT

Rindiani, 2022 Implementation of School Marketing Management For Admission of New Students in Covid-19 Conditions at SMP Negeri 3 Lamasi Thesis for the Islamic Education Management Study Program Faculty of Tarbiyah and Teaching Sciences Palopo State Islamic Institute Supervised by Ahmad Syarief Iskandar and Alimuddin

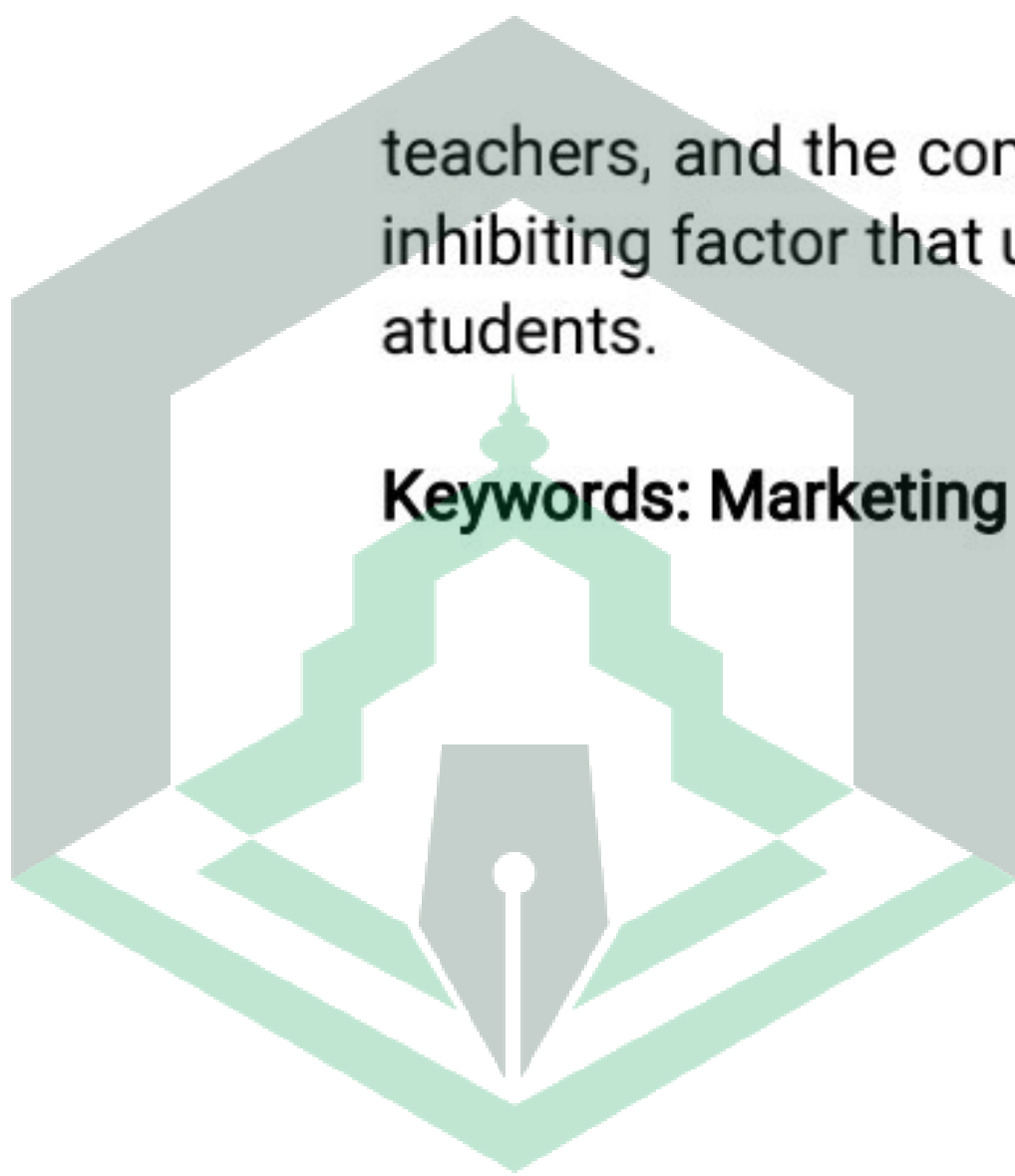
This research is motivated by the importance of implementing school marketing management in accepting new students in the Covid-19 condition, which is expected to be able to provide changes in the process of admitting new students to be more effective and efficient. Therefore, the role of the school is needed to improve school marketing management for the better. This study aims to find out how the implementation of school marketing management on the acceptance of new students under Covid-19 conditions at SMP Negeri 3 Lamasi and the supporting and inhibiting factord for the implementation of school marketing management on the acceptance of new students under Covid-19 conditions at SMP Negeri 3 Lamasi

The type of research used was a qualitative approach which was carried out at SMP Negeri 3 Lamasi in July 2022. The primary data for this study were obtained from the school principal, staff and research PSB committee used in the form of interview guidelines, observations and documentation. Data collection techniques are using observation techniques, interviews and documentation. Checking the validity of the data used is triangulation, adequacy of references and validators.

The result of this research is the Implementation of School Marketing Management In Admission of New Students in Covid-19 Conditions at SMP Negeri 3 Lamasi which includes planning, implementation, control/supervision has been going well in accordance with management functions. Committe for the division of tasks and authorities for each new students admissions committee to discuss registraion via the Google Form and WhatsApp application. Both implementations are in the registration of new students and have a link and WhatsApp sent to the admin number. Third, control or supervision is carried out by the school principal to see the process of admitting new students takes place. Then evaluate after the initial process of implementation until the completion of the implementation of new students admissions. Namely principals,

teachers, and the community so that the process runs smoothly. The time inhibiting factor that urges the lack of knowledge of parents of prospective atudents.

Keywords: Marketing Management, PSB, Covid-19



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan sebagai suatu sistem yang kompleks menunjukkan bahwa pendidikan terdiri dari alat-alat yang berbeda yang saling berinteraksi, sehingga dalam pendidikan input-proses-output selanjutnya perlu dikembangkan alat-alat yang berbeda hal ini dikaitkan dengan jumlah dan penjaminan mutu yang memadai. Hal ini sejalan dengan Pasal 31 UUD 1945 yang menyatakan bahwa “setiap warga negara berhak atas pendidikan”.¹ Satuan pendidikan tidak terkonsentrasi di kota-kota tertentu, tetapi pendidikan harus merata di seluruh wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia, yang pada gilirannya menjadikan pendidikan lebih terjangkau bagi warga negara.

Banyaknya siswa yang memasuki pendidikan dasar merupakan salah satu pintu masuk sekolah dalam administrasi pendidikan. Kegiatan pembelajaran adalah proses yang menghasilkan sejumlah keluaran tertentu yang dapat dijamin secara pasti dan bermutu. Sesuai dengan tujuan program pendidikan pemerintah saat ini dan yang dilaksanakan, selain tujuan pemerataan dan perluasan akses pendidikan, relevansi dan kualitas pendidikan, tujuan lain yang sangat

¹ Kementerian Pendidikan RI, “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2 Tentang Sistem Pendidikan Nasional”, Diakses <https://www.neliti.com>, dari Pada 29 Maret 2021, Pukul 10.00.

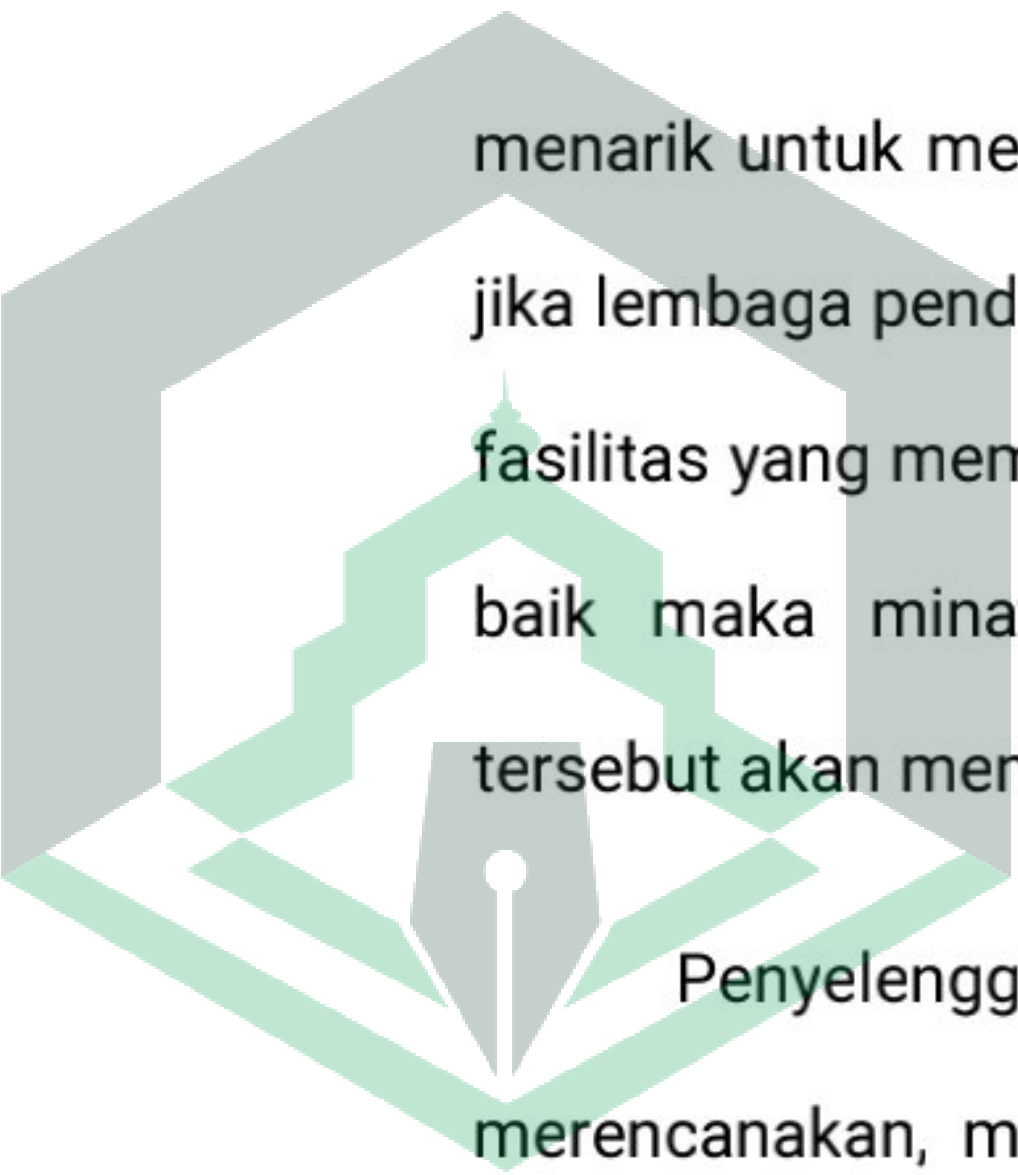
penting dari program ini adalah pengelolaan pendidikan.²

Saat ini pendidikan dipahami sebagai sebuah *corporate*, yaitu lembaga pendidikan disebut sebagai organisasi produksi yang menghasilkan jasa pendidikan yang dibeli oleh para konsumen. Dalam hal ini, lembaga pendidikan dipahami sebagai lembaga yang memberikan layanan jasa pendidikan kepada siswa, mahasiswa, ataupun masyarakat umum. Oleh karena itu, pihak sekolah harus mengembangkan strategi pemasarannya agar mutu lembaga pendidikannya semakin meningkat dan dapat menarik banyak siswa. Karena, etika pemasaran dalam dunia pendidikan adalah menawarkan mutu layanan intelektual dan pembentukan watak secara menyeluruh.³

Pemasaran merupakan hal utama yang dilakukan oleh suatu lembaga pendidikan atau perusahaan dalam hal meningkatkan jumlah produk dan konsumen (sumber daya manusia). Oleh karena itu, lembaga pendidikan dituntut untuk melakukan manajemen pemasaran yang baik untuk mempertahankan tujuan yang diharapkan, meningkatkan kualitas, dan memperoleh jumlah siswa yang diharapkan, karena semakin banyak calon siswa yang masuk maka akan semakin positif citra lembaga tersebut. masyarakat. Selanjutnya, sebagai pelanggan jasa pendidikan, lembaga pendidikan harus cukup

²Nizarman, "Manajemen Penerimaan Siswa Baru", Diakses Dari <https://ejournal.unib.ac.id/index.php/manajerpendidikan/article/view/1116>, Pada Tanggal 29 Maret 2021, Pukul 21.00.

³ Ara Hidayat Dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan: Konsep, Prinsip, Dan Aplikasi Dalam Mengelola Sekolah Dan Madrasah* (Yogyakarta: Penerbit Kaukaba, 2012)

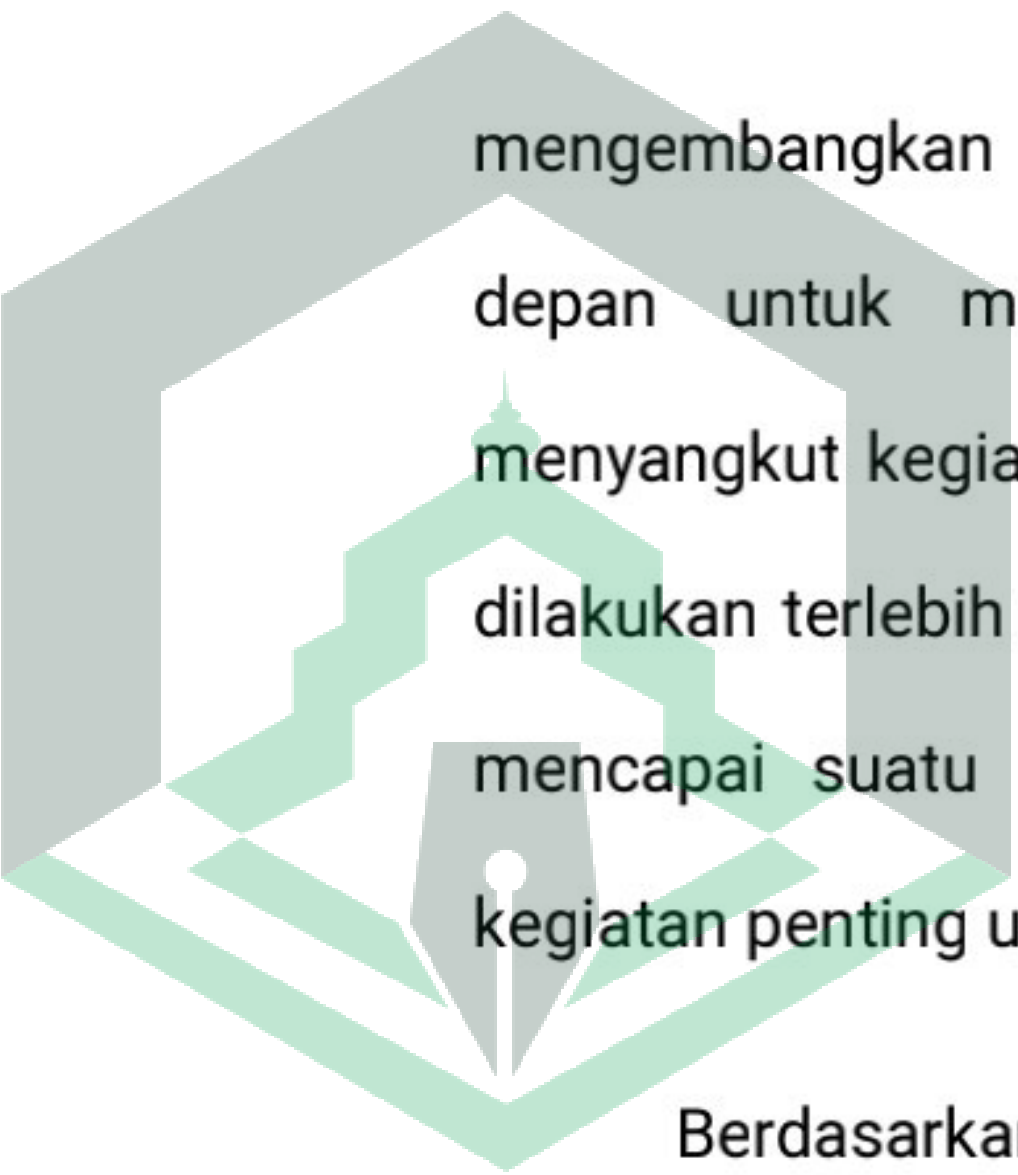


menarik untuk memuaskan konsumen. Kualitas pendidikan meningkat jika lembaga pendidikan memiliki pemasaran pendidikan yang baik dan fasilitas yang memadai. Namun jika lembaga pendidikan tersebut tidak baik maka minat, kualitas bahkan prestasi lembaga pendidikan tersebut akan menurun.⁴

Penyelenggaraan pendidikan perlu adanya tahapan untuk merencanakan, menyelenggarakan, melaksanakan dan mengevaluasi semua program aktivitas pendidikan yang diselenggarakan oleh sekolah. Pendaftaran siswa baru adalah salah satu kegiatan proyek sekolah, yang termasuk pada perencanaan peserta didik pada lingkup manajemen siswa. Imren berpesan bahwa perencanaan siswa merupakan kegiatan memikirkan apa yang harus dilakukan di sekolah dengan para siswa, sejak siswa mendaftar di sekolah hingga lulus. Oleh karena itu, Perencanaan perlu dilakukan secara sistematis karena dapat menjadi acuan di sekolah untuk mencapai tujuannya sesuai dengan visi dan misi sekolah yang ideal. Penerimaan siswa baru merupakan proyek kegiatan pengelolaan siswa di sekolah swasta dan publik, karena kegiatan mengajar dapat terus dioptimalkan dengan penerimaan siswa baru.⁵ Perencanaan pada dasarnya adalah proses pengambilan keputusan yang bijaksana dan terinformasi untuk

⁴ E Kustian, O Abdurakhman, W Firmansyah, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Kuantitas Siswa, Tadbir Muwahhid*, Vol 2 No 2 Oktober 2018, Diakses 29 Maret 2021, Pukul 09.00.

⁵ Ali Imron , *Manajemen Peserta Didik Berbasis Sekolah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015)



mengembangkan strategi tentang apa yang harus dilakukan di masa depan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sejauh menyangkut kegiatan manajemen, perencanaan adalah kegiatan yang dilakukan terlebih dahulu sebelum kegiatan lain yang dilakukan dalam mencapai suatu tujuan.⁶ Maka hal itu, perencanaan dalam suatu kegiatan penting untuk diperhatikan..

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka penulis tertarik melakukan penelitian berjudul **"Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah Pada Penerimaan Siswa Baru Dalam Kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi"**.

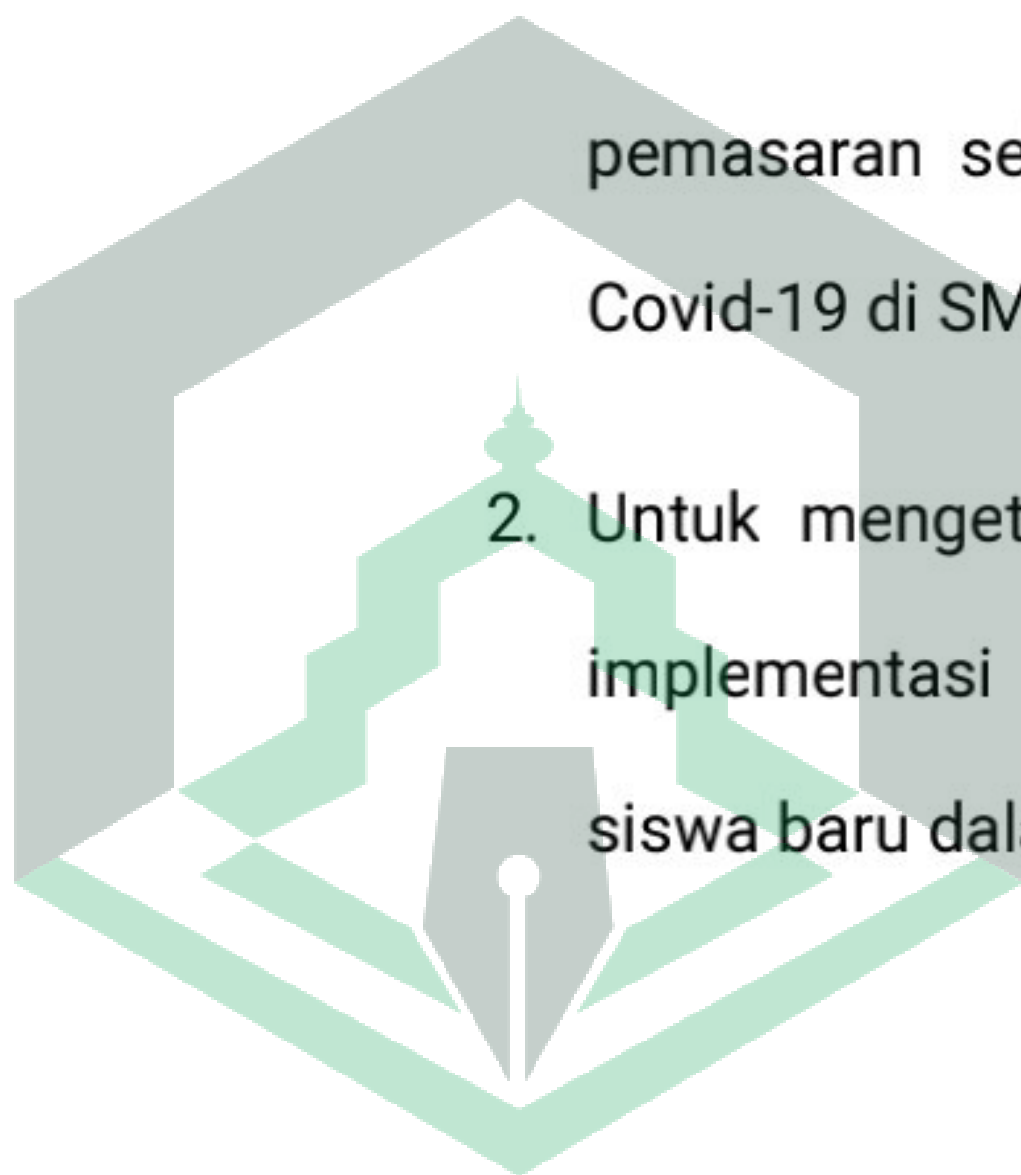
B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi ?
2. Apa faktor pendukung dan penghambat implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana implementasi manajemen

⁶ Nur Sobihatul Fajri, Dan Novan Ardy Wiyani," *Manajemen Marketing Sekolah Berbasis Information And Communication Technology, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto*," Jurnal Pendidikan Islam, 110-111, Desember 2019, Diakses Pada Tanggal 29 Maret 2020 Pukul 12.00.



pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi ?

2. Untuk mengetahui apa saja faktor pendukung dan penghambat implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 ?

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini yaitu :

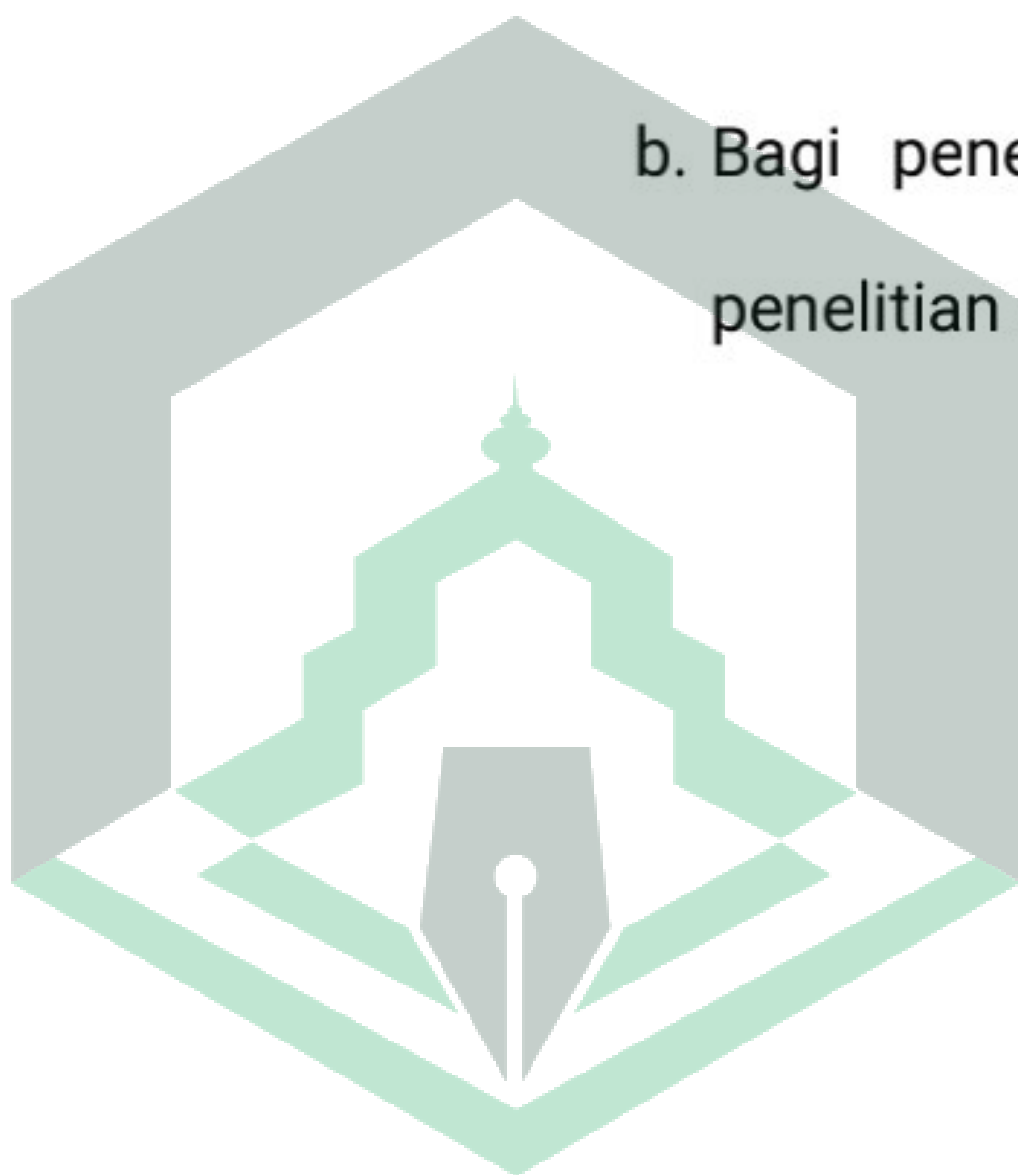
1. Secara Teoritis

Secara teoritis penelitian ini dapat bermanfaat secara ilmiah bagi peneliti dan menjadi bahan penelitian selanjutnya khususnya yang berkaitan dengan pemasaran pendidikan, sehingga dapat bermanfaat untuk praktik pendidikan di madrasah. Selain itu, mungkin bermanfaat untuk memberikan masukan dan menyumbangkan ide untuk menerapkan manajemen pemasaran sekolah kepada siswa baru.

2. Secara Praktis

- a. Bagi penulis untuk memahami masalah yang terkait dengan bagaimanaimplementasi manajemen pemasaran sekolah pada pelaksanaan siswa baru dalam kondisi covid-19.

b. Bagi peneliti lain sebagai referensi lain untuk melakukan penelitian selanjutnya.



BAB II KAJIAN TEORITIS

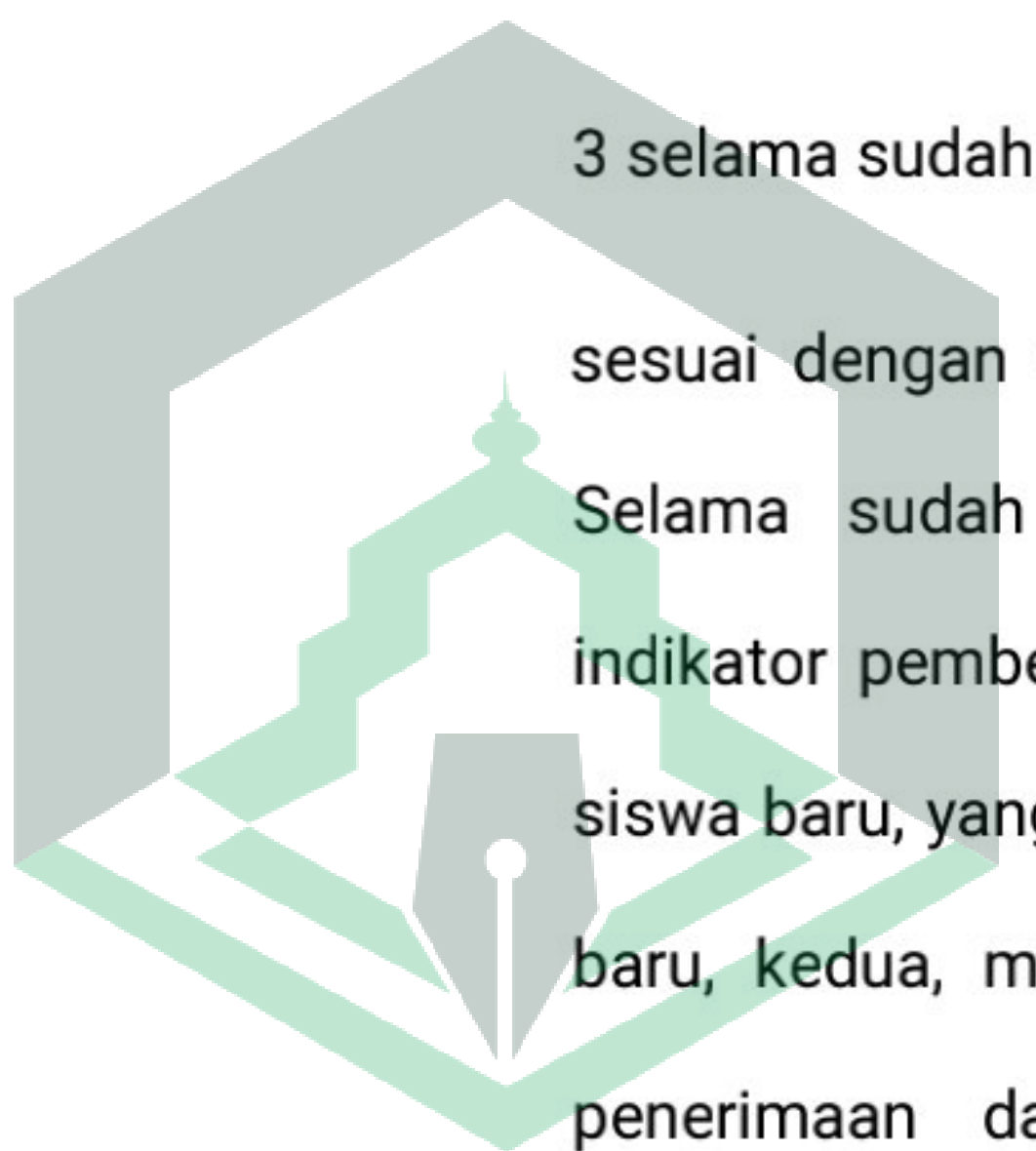
A. Penelitian Tedahulu

1. Penelitian Felinda Karela dengan judul “ Strategi Manajemen Pemasaran Dalam Peningkatkan Penerimaan Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Mazra’atul Ulum Paciran Lamongan”. Hasil penelitian menunjukkan

Yang :1) strategi pemasaran Mtz. Mazra'atul Ulum adalah proses penyusunan rencana pemasaran yang dibuat oleh pimpinan sekolah, karena rencana yang dilaksanakan dapat dipilah dengan lebih efisien. 2) Implementasi strategi pemasaran untuk meningkatkan penerimaan mahasiswa dalam hal ini pemenuhan program yang diusulkan dalam rencana proses promosi melalui brosur, flyer, orang tua, teman dan diatasnya melalui komunitas itu sendiri. 3) evaluasi strategi pemasaran untuk meningkatkan penerimaan siswa terdiri dari penggunaan berbagai strategi, semua strategi diterapkan dengan baik oleh semua pihak di sekolah.⁷

2. Penelitian Nizarman dengan judul “Manajemen Penerimaan Siswa Baru” Adapun kesimpulan khusus dari penelitian ini adalah sebagai berikut: Pertama, perencanaan penerimaan siswa baru SMP Negeri

⁷Felinda Karela, “*Strategi Manajemen Pemasaran Dalam Peningkatkan Penerimaan Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Mazra’atul Ulum Paciran Lamongan*”, Diakses Dari [Http://Etheses.Uin-Malang.Ac.Id/17089/1/16170016.Pdf](http://Etheses.Uin-Malang.Ac.Id/17089/1/16170016.Pdf) Pada 30 Maret 2021, Pukul 06.20.



3 selama sudah

sesuai dengan standar. Di Sekolah Menengah Pertama Negeri 3 Seluma sudah standar. Keadilan ini terlihat dari pelaksanaan indikator pembentukan komisi, pertemuan untuk mengidentifikasi siswa baru, yang menentukan persyaratan, kapasitas, jumlah siswa baru, kedua, menyelenggarakan penerimaan siswa baru, kriteria penerimaan dan sistem seleksi, membuat, menginstal dan mengirimkan pemberitahuan kepada siswa baru. siswa, siswa baru terdaftar, siswa baru dipilih, siswa baru diperbolehkan, siswa baru diizinkan untuk diberitahu dan siswa baru terdaftar / daftar ulang. Ketiga, pengenalan penerimaan siswa baru SMP Negeri 3 Seluma untuk menunjukkan jalur seleksi penerimaan siswa baru yang berbeda termasuk dalam kategori standar sedang, karena hanya berlaku untuk tiga cara seleksi penerimaan siswa baru yaitu jalur reguler. , mencapai jalur dan jalur alami. Sedangkan indikator penerapan berorientasi siswa masuk dalam kategori standar. Hal ini terlihat dari belum terlaksananya indikator monitoring dan evaluasi. Supervisi dan evaluasi hanya dilakukan oleh kepala sekolah, supervisi dan evaluasi oleh komisi sekolah, Kementerian Pendidikan Pusat, otoritas sekolah provinsi dan otoritas sekolah kabupaten. Kelima, pelaporan siswa baru yang diterima di SMP Negeri 3 Seluma sudah sesuai standar. Menyimpan bukti kegiatan penerimaan, laporan penerimaan, dan bukti tanggung jawab

penerimaan siswa baru.⁸

3. Penelitian Syafiq Rismila dengan judul "Manajemen Penerimaan Siswa Baru Berbasis Daring di SMK Darussalam Karangpucung Cilacap" Hasil penelitian menunjukkan bahwa Manajemen Penerimaan Siswa Baru Berbasis Daring di SMK Darussalam Karangpucung yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan telah berjalan dengan baik sesuai dengan fungsi-fungsi manajemen. Pertama, perencanaan melalui tahap persiapan mengadakan rapat untuk pembentukan panitia, pembagian tugas dan wewenang masing-masing panitia penerimaan siswa baru, untuk membahas pendaftaran melalui aplikasi googleform, dan whatsapp. Kedua, Pengorganisasian adanya koordinasi antara kepala sekolah dan semua panitia penerimaan siswa baru yang telah ditentukan tugas masing-masing. Ketiga, pelaksanaan dalam pendaftaran siswa baru melalui aplikasi google form untuk mengolah data siswa baru dan menyimpan mempunyai link yaitu <https://psb.smkdaka.sch.id>, dan whatsapp dikirim ke pada nomor admin. Keempat, pengawasan yang dilakukan oleh dinas pendidikan, yayasan, dan kepala sekolah untuk melihat proses penerimaan siswa baru berlangsung. Kemudian melakukan evaluasi setelah proses awal pelaksanaan sampai

⁸Nizarman "Manajemen Penerimaan Siswa Baru". Diakses Dari <https://Media.Neliti.Com/Media/Publications/270829-Manajemen-Penerimaan-Siswa-Baru-743083fa.Pdf> Pada 30 Maret 2021, Pukul 10.20.

selesai pelaksanaan penerimaan siswa baru.⁹

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu tersebut, penelitian ini dilakukan karena memiliki persamaan dan perbedaan dari beberapa penelitian terdahulu yang relevan yaitu peneliti akan melakukan penelitian mengenai manajemen pemasaran sekolah lebih spesifik mengenai pemasaran sekolah penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19. Beberapa penelitian sebelumnya juga melakukan penelitian mengenai pemasaran sekolah dalam penerimaan siswa baru serta melakukan perencanaan strategi peningkatan pemasaran sekolah sesuai standar yang ditentukan.

Adapun tujuan penelitian sama halnya dengan penelitian sebelumnya untuk mendeskripsikan dan menganalisis pengaruh antar variabel. Namun peneliti ini melakukan hal baru dengan menggabungkan implementasi manajemen pemasaran, strategi peningkatan pemasaran sekolah sesuai dengan standar yang ditentukan. Penelitian ini tidak dilakukan pada kondisi-kondisi umum yang biasa terjadi namun variabel ini dikaitkan dengan kondisi yang terjadi sekarang ini yaitu adanya pandemi Covid-19.

B. Kajian Teori

1. Manajemen Pemasaran

⁹ Syafiqa Rismila "Manajemen Penerimaan Siswa Baru Berbasis Daring Di Smk Darussalam Karangpucung Cilacap". Diakses Dari [Http://Repository.lainpurwokerto.Ac.Id/7773/](http://Repository.lainpurwokerto.Ac.Id/7773/) Pada 30 Maret 2021 Pukul 12. 20

a. Pengertian Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah serangkaian proses untuk Analisis, Perencanaan, Pelaksanaan, Pemantauan dan Pengelolaan kegiatan pemasaran untuk mencapai tujuan bisnis secara efektif dan efisien.¹⁰ Manajemen pemasaran berasal dari dua kata, manajemen dan pemasaran. Manajemen itu sendiri adalah proses unik yang terdiri dari tindakan berikut: perencanaan, pengorganisasian, implementasi dan pemantauan yang dilakukan untuk mengidentifikasi dan mencapai tujuan yang ditetapkan untuk kepentingan manusia dan sumber daya lainnya.¹¹

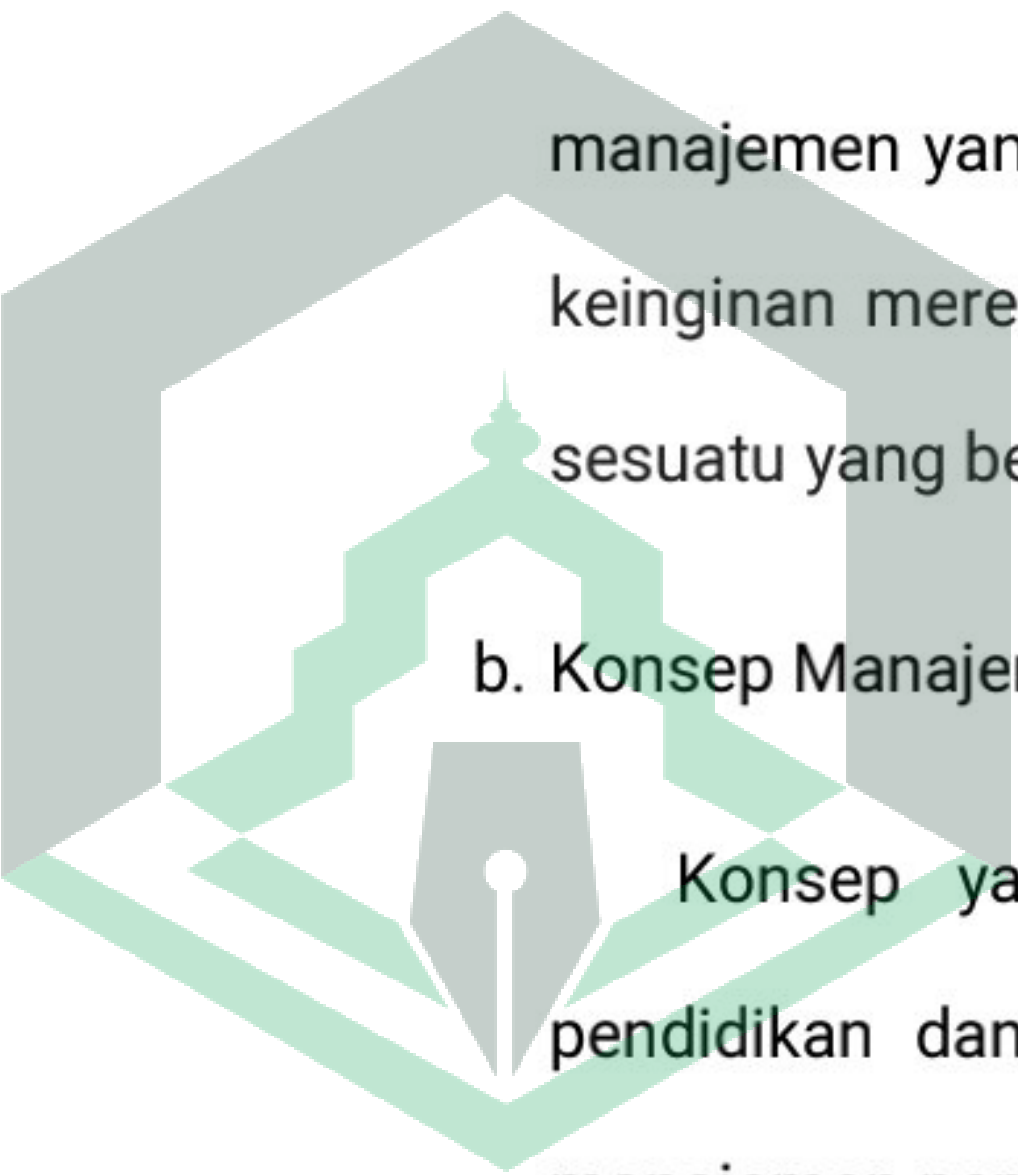
Menurut teori Alma, salah satu unsur strategi pemasaran yaitu people, berkaitan dengan komponen perilaku pimpinan dan staf atau guru di sekolah sebagai pemberi layanan. Pengangkatan ketua komisi dan komisi untuk promosi penerimaan siswa baru akan dilakukan oleh kepala sekolah pada akhir tahun ajaran. Komisi untuk mendukung penerimaan siswa baru tidak bersifat permanen, komisi ini akan hilang jika fungsinya tidak ada lagi.¹²

Kotler menggambarkan pemasaran sebagai proses sosial dan

¹⁰Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2007), 18

¹¹ Mulyono, *Manajemen Administrasi Dan Organisasi Pendidikan*. (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2008)

¹²Muhamad Halim Kusuma, "Strategi Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru" Di Smk Muhammadiyah 2 Jatinom Klaten"



manajemen yang melibatkan individu dan kelompok. kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain.¹³

b. Konsep Manajemen Pemasaran

Konsep yang dijalankan sebuah organisasi atau lembaga pendidikan dan konsep yang menciptakan sebuah pondasi bagi manajemen pemasaran.¹⁴ Yaitu antara lain:

- 1) Konsep produksi konsep ini menyatakan bahwa menyukai produk yang tersedia dan selaras dengan kemampuan mereka. Maka dari itu manajemen harus berkonsentrasi pada peningkatan efisiensi produksi (dari dalam lembaga pendidikan) dan efisiensi distribusi lembaga.
- 2) Konsep produk atau jasa, konsep ini berpegang teguh bahwa konsumen atau pemakai jasa pendidikan akan menyayangi serta lebih memperhatikan ataupun perhatian terhadap jasa yang ditawarkan dengan standar mutu dan kinerja yang paling baik serta keistimewaan yang mencolok, dan karenanya organisasi

¹³Kotler, Philip, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jilid I (Jakarta: Erlangga, 2005), 15

¹⁴ Supriyati "Manajemen Pemasaran Pendidikan Di Sekolah Menengah Pertama An-Nuriyyah Bumiayu Brebes", Diakses Dari <https://www.neliti.com>, Pada 31 Maret Pukul 15.00.

ataupun lembaga pendidikan harus mencurahkan upaya terus-menerus dalam perbaikan pelayanan jasa.

c. Fungsi Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran memiliki beberapa fungsi yaitu pertukaran, fisik, penyedia sarana. Adapun penjelasan sebagai berikut:¹⁵

1) Fungsi pertukaran

Pada fungsi pertukaran manajemen pemasaran dapat dibagi menjadi dua fungsi utama, seperti fungsi pembelian serta fungsi penjualan.

2) Fungsi fisik

Fungsi fisik manajemen pemasaran menitikberatkan pada penggunaan waktu, tempat, dan bentuk yang harus diperhatikan oleh suatu produk sebagai produk yang harus diserahkan, diproses, dan disimpan hingga sampai ke tangan konsumen.

3) Fungsi penyediaan sarana

Manajemen pemasaran pula mempunyai fungsi menjadi

¹⁵Felinda Karela, "Strategi Manajemen Pemasaran Dalam Peningkatan Penerimaan Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Mazra'atul Ulum Paciran Lamongan", Diakses Dari File:///C:/Users/User/Documents/A%20PENELITIAN%20TERDAHULU/16170016.Pdf, Pada 31 Maret 2021 Pukul 16.30



penyediaan sarana sebab akan berkaitan menggunakan segala aktivitas yang bisa melancarkan aktivitas operasional pemasaran.

Berdasarkan tujuan pemasaran lembaga pendidikan adalah untuk menciptakan citra lembaga yang baik dan menarik minat banyak calon siswa. Drucker menguraikan langkah-langkah untuk memenangkan persaingan dengan pemasaran, artinya tujuan harus didefinisikan dengan jelas, yang meliputi hasil, proses dan strategi, mengembangkan rencana pemasaran dan mengkomunikasikan upaya pemasaran untuk setiap kelompok sasaran, berkomunikasi secara internal dan eksternal, seperti mengadakan pelatihan, catatan yang diperlukan kebutuhan logistik.

1. Perencanaan

Menurut Muhaimin, dkk hal yang harus diperhatikan membuat rencana pemasaran untuk sekolah, antara lain:

- a) Menganalisis ancaman dan peluang eksternal. Kotler dan Andreasen menjelaskan bahwa ada empat lingkungan eksternal, yaitu lingkungan publik, lingkungan persaingan, lingkungan makro, dan lingkungan pasar.
- b) Sekolah sebagai matras harus mewaspadai situasi pasar agar sekolah sebagai matras dapat meningkatkan pendidikannya.

2. Pelaksanaann



Pemasaran sekolah harus mempertimbangkan variabel-variabel tertentu, baik yang dapat diatur maupun yang tidak dapat dikendalikan, yang tidak dapat dipengaruhi, termasuk budaya, status ekonomi, dan tren sosial.

3. Pengendalian

Kotler dan Andreason menyediakan empat sistem untuk informasi pemasaran organisasi,¹⁶ yaitu:

- i. Sistem pencatatan internal, termasuk semua informasi yang dapat berkaitan dalam pendaftaran siswa, biaya pemasaran, calon siswa, segmentasi pasar, dll.
- ii. Sistem Intelijen Pemasaran, yang mencakup serangkaian sumber daya dan prosedur, memberikan informasi perkembangan sosial yang relevan dengan kebutuhan Komunitas Intelijen Pemasaran dengan meningkatkan kualitasnya.
- iii. Sistem riset pemasaran, termasuk desain sistematis pengumpulan data, analisis, dan pelaporan, untuk mengidentifikasi masalah tertentu.

d. Langkah-langkah Manajemen Pemasaran

Ada banyak langkah dalam pemasaran pendidikan strategis,

¹⁶ Kotler, Andreason, *Strategi Pemasaran untuk Organisasi Nirlaba*, Edisi Ketiga, (Yogyakarta: Gadj Mada University Press, 1995), 24



yaitu¹⁷

1. Identifikasi Pasar

Tahap pertama pemasaran sekolah merupakan identifikasi dan analisis pasar. Pada tahap ini perlu dilakukan riset pasar untuk mengidentifikasi kondisi dan ekspektasi pasar, termasuk kualitas edukasi yang diminati konsumen tereduksi. Pada tahap ini dipetakan dari sekolah lain.

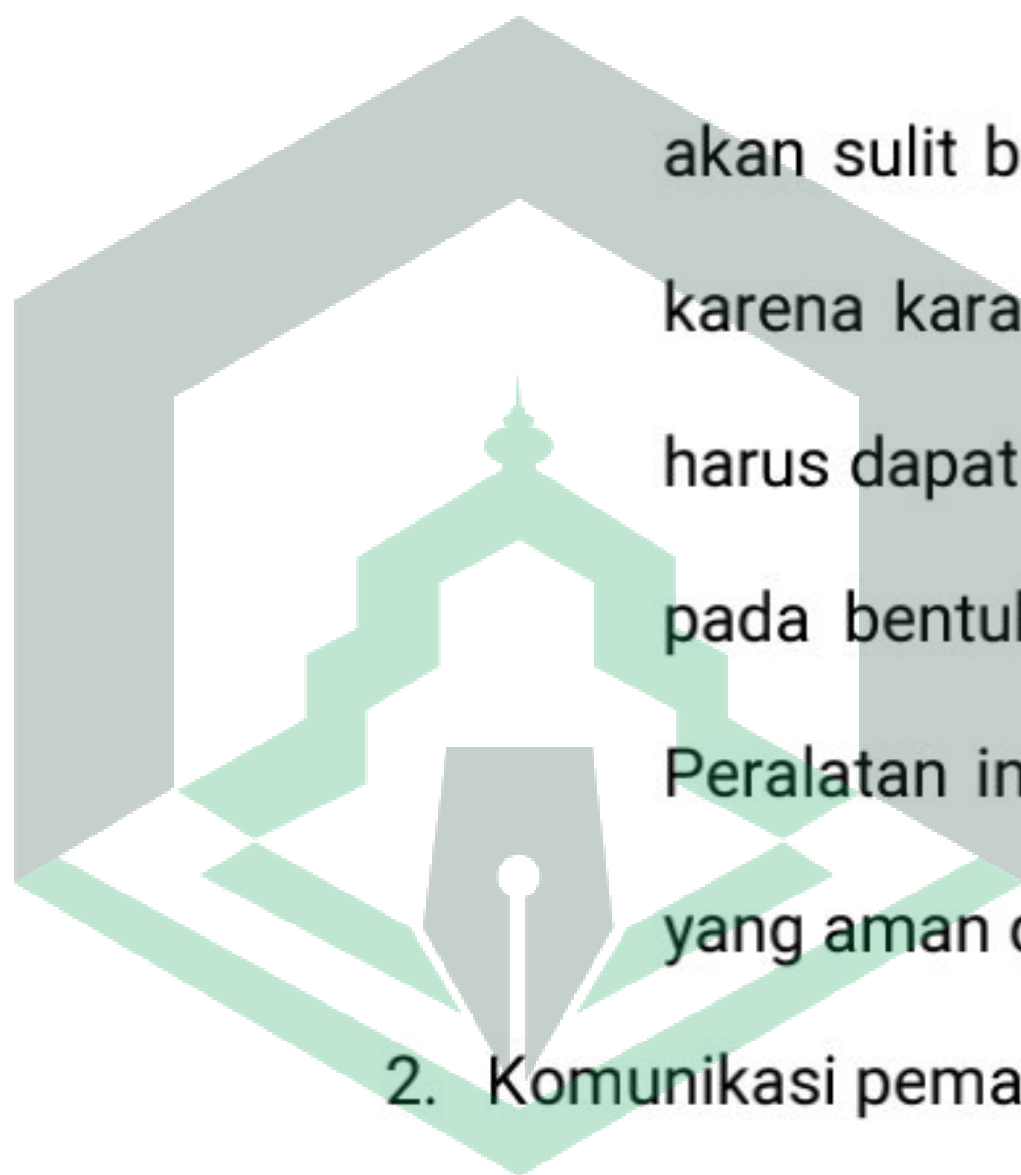
2. Segmentasi Pasar dan *Positioning*

Menentukan target pasar merupakan langkah selanjutnya dalam mengelola masalah pemasaran sekolah. Di pasar dengan perilaku yang beragam, perlu diketahui fitur mana yang terpenting bagi pengguna pendidikan. Secara umum, pasar dapat diklasifikasikan berdasarkan karakteristik demografis, geografis, psikografis, dan perilaku. Hal ini memudahkan sekolah untuk mengidentifikasi strategi pemasaran dalam kaitannya dengan merek dan kebutuhan merek. Setelah memahami sifat pasar, kita dapat menentukan bagian pasar mana yang akan kita layani.

3. Diferensiasi Produk

Diversifikasi merupakan cara yang efektif untuk mendapatkan perhatian pasar. Di banyak sekolah yang tersedia,

¹⁷ Alma B. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Edisi 2. (Bandung: ALFABETA) 20



akan sulit bagi orang tua untuk memilih sekolah untuk anaknya karena karakteristik minat antar sekolah lebih standar. Sekolah harus dapat menyediakan cetakan yang berbeda dari sekolah lain pada bentuk kemasan yang menarik, seperti logo dan slogan. Peralatan internet mungkin penting, tetapi memastikan Internet yang aman dan bersih akan menarik perhatian. orangtua.

2. Komunikasi pemasaran

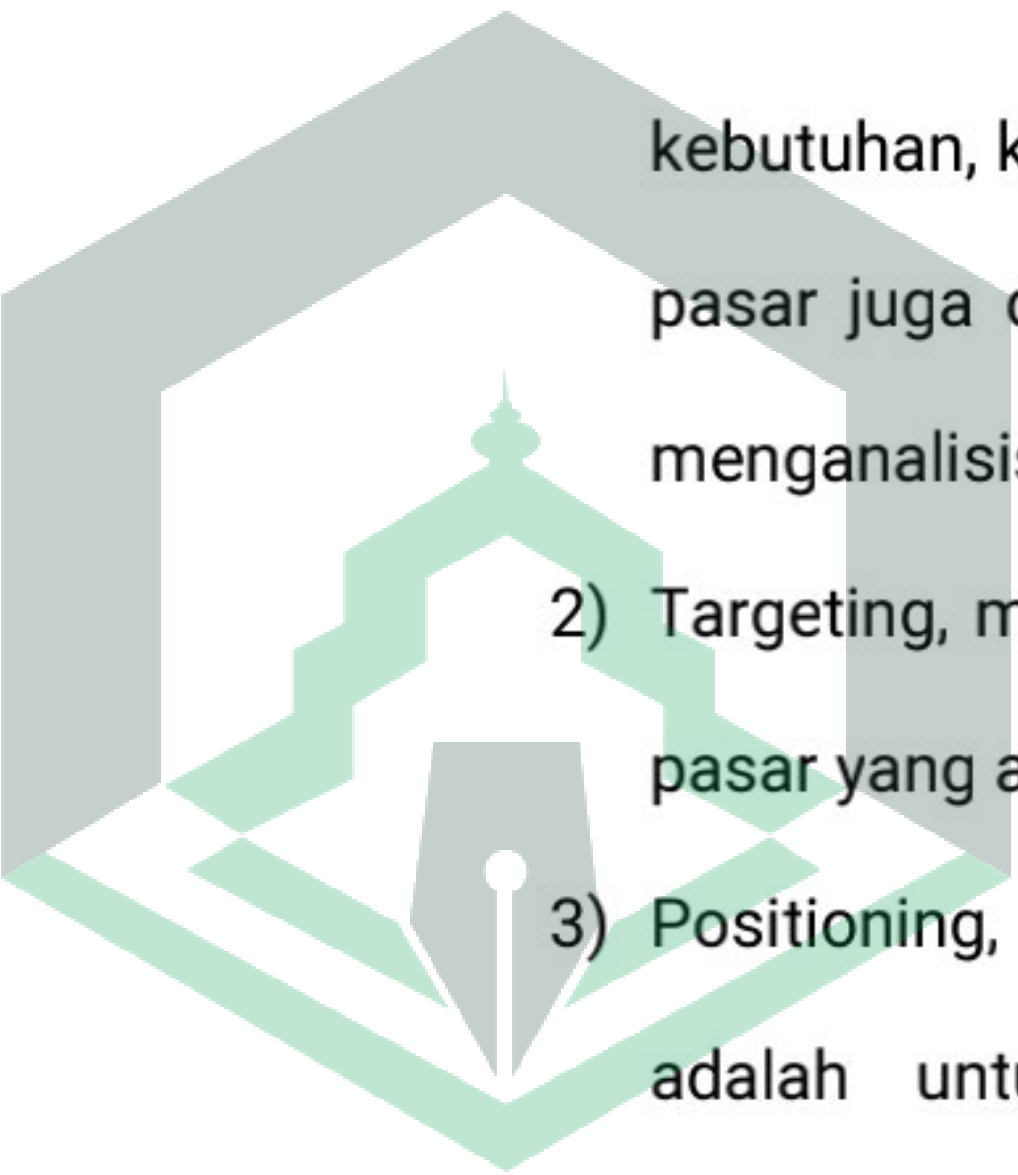
Terakhir, administrator sekolah harus mampu mengomunikasikan pesan pemasaran sekolah yang diharapkan pasar. Sekolah sebagai lembaga ilmiah bisa lebih elegan ketika bentuk komunikasi disajikan dalam bentuk ilmiah, seperti penyelenggaraan kompetisi di lapangan, forum/seminar ilmiah, dan cara penerbitan yang paling efektif. di media independen seperti media massa. omunikasi yang cukup antara sekolah dalam bentuk promosi atau bahkan iklan harus dipertimbangkan. Bentuk dan materi pesan dapat dikemas secara elegan, namun menarik agar sekolah tetap mempertahankan citra sekolah sebagai pembentuk karakter dan nilai-nilai yang baik.

3. Unsur-unsur Manajemen Pemasaran

Unsur utama dalam pemasaran dapat diklasifikasikan menjadi tiga unsur utama, yaitu :

a. Unsur Strategi persaingan, meliputi:

- 1) Segmentasi pasar, yaitu kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki



kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda. Segmentasi pasar juga dapat diartikan sebagai proses mengidentifikasi dan menganalisis perbedaan para pembeli di pasar produk.

2) Targeting, merupakan tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki.

3) Positioning, yaitu untuk menentukan posisi pasar. Tujuannya adalah untuk menciptakan citra dan mengkomunikasikan keunggulan kompetitif produk di pasar di benak konsumen.

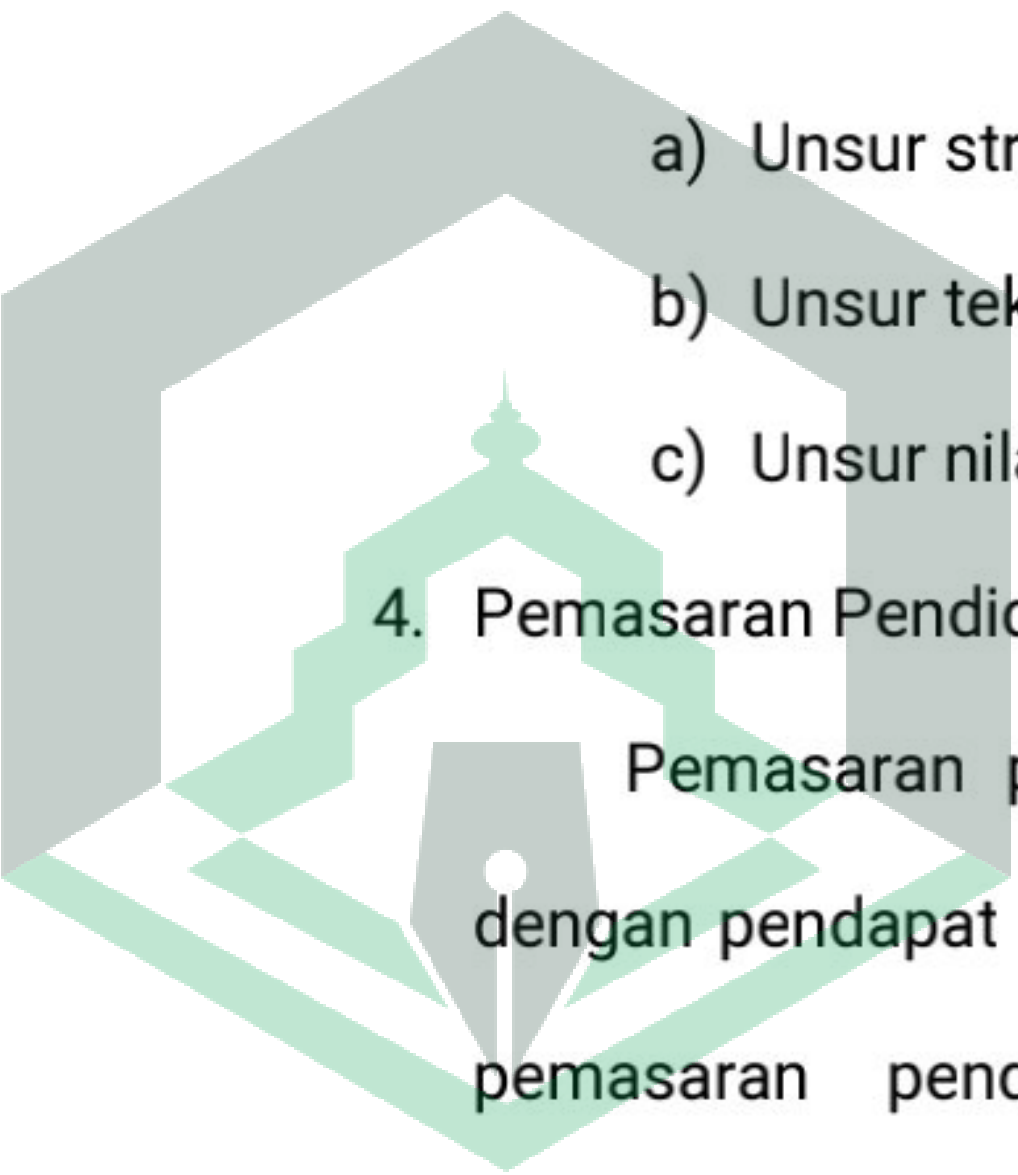
b. Unsur Nilai Pemasaran, yaitu:

1) Merek Suatu merek atau brand yang merupakan suatu nilai yang dikaitkan dengan suatu nama atau nilai yang dimiliki dan dikaitkan dengan suatu perusahaan. Jika merek ini dikelola dengan baik, perusahaan yang bersangkutan akan mendapatkan dua keuntungan. Pertama, konsumen memperoleh nilai produk. Mereka rasakan manfaat yang didapat dari produk yang mereka beli.

2) Pelayanan, yaitu nilai yang berkaitan dengan pemberian jasa layanan kepada konsumen.

3) Proses, yaitu nilai yang berkaitan menggunakan prinsip perusahaan untuk membuat setiap karyawan terlibat dan memiliki rasa tanggung jawab dalam proses memuaskan konsumen, baik secara langsung maupun tidak langsung.¹⁸

¹⁸Alma B. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Edisi 2. (Bandung: ALFABETA) 15



a) Unsur strategi persaingan (*mid share strategy*)

b) Unsur teknik pemasaran (*market share tactic*)

c) Unsur nilai pemasaran (*heart share*)¹⁹

4. Pemasaran Pendidikan

Pemasaran pendidikan harus berpedoman pada etika, senada dengan pendapat John R. Silber yang dikutip oleh Bukhari Alma, Etika pemasaran pendidikan harus mencerminkan kualitas layanan intelektual dan pembentukan karakter umum. Lembaga pendidikan harus menjaga reputasi yang baik dan mendukung kualitas layanan yang diberikan pada peserta didik.²⁰ Bisa dikatakan bahwa keberhasilan berasal sebuah forum pendidikan yang di pengaruhi oleh mutu forum tadi, Sebuah lembaga pendidikan akan gagal jika tidak menjaga kualitas pendidikannya.

Dunia pendidikan saat ini menghadirkan segala manfaat dan tantangannya. Sisi positif dari globalisasi adalah memberikan kemudahan dan kecanggihan di berbagai bidang, seperti modernisasi media informasi, transportasi dan komunikasi antarbenua. Kerugian dari globalisasi adalah mengarah pada demoralisasi, seperti pornografi yang menyertai Internet. Menanggulangi laju globalisasi dengan dua

¹⁹Felinda Karela, "*Strategi Manajemen Pemasaran Dalam Peningkatkan Penerimaan Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Mazra'atul Ulum Paciran Lamongan*", Diakses Dari File:///C:/Users/User/Documents/A%20PENELITIAN%20TERDAHULU/16170016.Pdf, Pada 31 Maret 2021, Pukul 21.20.

²⁰Bukhari Alma, *Pemasaran strategik dan jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfa Beta, 2003), 15

pihak ini membutuhkan kecepatan, ketepatan dan efektivitas program dan tindakan yang konsisten dan berkelanjutan.²¹

Pendidikan merupakan sarana buat meminimalisir resiko serta memperbesar harapan.²² Pemasaran sangat dibutuhkan dalam lembaga pendidikan karena meletakkan dasar-dasar sumber daya manusia, pendanaan dan hubungan. Pemasaran akan mendukung forum pelatihan untuk meningkatkan sumber dayanya, seperti sumber daya manusia, keuangan dan jaringan, baik secara internal maupun eksternal.

Pendidikan yang berkualitas merupakan dambaan semua pihak, karena akan menghasilkan generasi penerus yang berkualitas, yang dapat membawa perubahan besar bagi negara dan masyarakat.²³ Pendidikan bermutu lahir dari sistem perencanaan yang keduanya memiliki sistem manajemen dan bahan baku yang spesifik dan disediakan oleh instruktur yang berkualitas dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas.²⁴

a. Pengertian Manajemen Pemasaran Pendidikan

Manajemen pemasaran adalah kata pemasaran dapat didefinisikan hasil aktifitas bisnis yang mengarahkan arus barang

²¹ Jamal Ma'mur Asmani *Manajemen Efektif Marketing Sekolah*. (Yogyakarta: Diva Press.2015), 34

²² Zamroni, *Dinamika Peningkatan Mutu* (Yogyakarta: Gavin Kalam Utama, 2010), 27

²³ Sudarwan Danim, *Visi Baru Manajemen Sekolah, dari Unit Birokrasi ke Lembaga Akademik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), 30

²⁴ Dedy Mulyasana, *Pendidikan bermutu dan berdaya saing* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2011), 28



dan jasa dari produsen kepada konsumen yang mencakup pembelian, penjualan, transportasi, pergudangan, standarisasi, tingkatan, finansing, dan risiko. Sedangkan manajemen pemasaran adalah bidang manajemen perusahaan yang menyangkut keputusan dan kebijaksanaan yang berkaitan dengan aktivitas pemasaran dari perusahaan.²⁵

Sedangkan yang dimaksud pendidikan dalam Sisdiknas adalah "Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan negara."²⁶

Dan jika dilihat dari segi manajemen pemasaran, pendidikan sendiri dapat dikatakan sebagai produk jasa yang merupakan sesuatu tidak berwujud akan tetapi dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang dapat diproses dengan menggunakan atau tidak menggunakan bantuan produk fisik, dan proses yang terjadi merupakan interaksi antara penyediaan jasa dengan pengguna jasa yang memiliki sifat tidak mengakibatkan peralihan hak atau

²⁵Ignatius Hadisoebro. 1985. *Dasar-dasar Manajemen*. Jakarta: Erlangga, diterjemahkan dari Joseph L. Massie. 1979. *Essentials of Management*. 3th edition.

²⁶Depdiknas. 2003, *Undang-undang RI NO. 20 Tahun 2003, Tentang sistem Pendidikan Nasional*



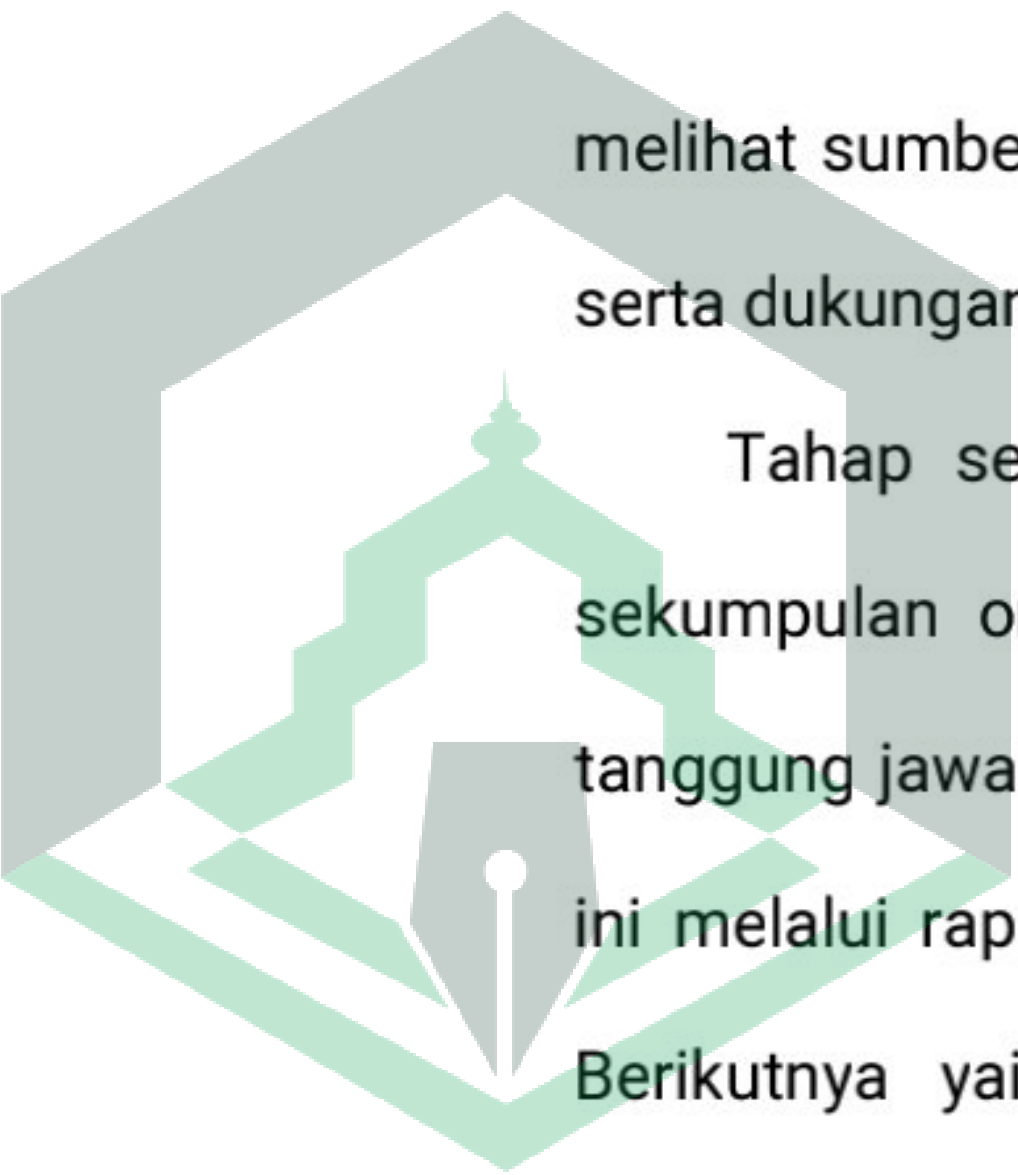
kepemimpinan.²⁷

Pemasaran dalam pendidikan haruslah mengikuti etika, seperti pendapat dari John R.Silber yang dikutip oleh Buchari Alma, Etika marketing dalam dunia pendidikan adalah menawarkan mutu layanan intelektual dan pembentukan watak secara menyeluruh. Sebuah lembaga pendidikan harus menjaga nama baik dan menekankan pada mutu layanan yang harus diberikan kepada siswa.²⁸ Dapat dikatakan bahwa keberhasilan dari sebuah lembaga pendidikan ditentukan oleh mutu lembaga tersebut, sebuah lembaga pendidikan akan mengalami kemunduran jika tidak menjaga mutu pendidikannya.

Manajemen pemasaran pendidikan melaksanakan prinsip yang tercantum dalam manajemen secara umum yaitu prinsip POAC: Planning(Perencanaan), Organizing (pengorganisasian), actuating (Pelaksanaan), dan Controlling (pengawasan). Empat prinsip tersebut mengharuskan adanya job description dan kolaborasi seluruh anggota untuk mencapai satu tujuan. Perencanaan sangat penting sebagai pijakan awal dalam melakukan segala kegiatan. Perencanaan didasarkan pada kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang ada pada lembaga, baik internal maupun eksternal. Perencanaan harus

²⁷Tim Dosen Administrasi Pendidikan. 2009. Manajemen Pendidikan. Bandung: Alfabeta. Cet. 1

²⁸Buchari Alma, *Pemasaran strategik dan jasa Pendidikan*,(Bandung: Alfa Beta,2003)



melihat sumber daya manusia yang ada, kekuatan finansial, relasi, serta dukungan politik, baik internal maupun eksternal sekolah.

Tahap selanjutnya yaitu pengorganisasian, membagi tugas sekumpulan orang banyak sehingga masing-masing mempunyai tanggung jawab dan kontribusi untuk mencapai tujuan. Pembagian ini melalui rapat dewan guru dan karyawan yang ada di sekolah.

Berikutnya yaitu pelaksanaan program pemasaran yang telah direncanakan dan diputuskan dalam rapat. Pelaksanaan menempati posisi yang sangat penting karena sebegus apapun program akan tidak punya arti apabila tidak dilaksanakan. Badan Pelaksana membutuhkan kecakapan yang meliputi aspek intelektual, emosional, sosial, dan spiritual. Pelaksana adalah mereka yang bisa bermasyarakat dengan baik, mempunyai pemahaman cukup, cerdas membangun teamwork, relasi, dan konsolidasi, serta mempunyai kekuatan pengaruh sehingga mudah dipatuhi.²⁹

Langkah selanjutnya yaitu pengawasan, untuk memastikan berhasil dan tidaknya program yang telah dilaksanakan. Sebagai sekolah yang menerapkan manajemen pemasaran pendidikan, tetap harus memperhatikan nilai dan etika yang berlaku di masyarakat sebagai salah satu kearifan lokal yang harus diapresiasi. Tujuannya adalah untuk meluncurkan program-program yang mengakar kuat di masyarakat. Kekompakan, solidaritas dan

²⁹ Jamal Ma'mur Asmani. *Manajemen Efektif Marketing Sekolah* (Yogyakarta: Diva Press. 2015), 24

saling melengkapi menjadi semangat organisasi. Konflik, kekacauan dan intrik harus dihindari karena mengurangi potensi organisasi.³⁰

b. Konsep Manajemen Pemasaran Pendidikan

Setiap lembaga pendidikan harus memiliki sistem manajemen yang dapat mendukung perilaku yang dianggap di pasar sangat penting sebagai ciri penting sekolah. Sebagai konsep pemasaran jasa pendidikan berorientasi pasar maka pelayanan produk yang berwawasan jasa akan lebih cepat untuk berkembang.

Sedangkan Muhaimin menyatakan bahwa pemasaran jasa pendidikan memiliki tiga fase, yaitu sebagai berikut:³¹

1) Perencanaan

Perencanaan adalah bagian dari rencana terbesar institusi. Hal terpenting dalam menyusun rencana adalah mendefinisikan visi, misi, tujuan umum, tujuan khusus lembaga atau organisasi yang akan dicapai dalam jangka pendek dan jangka panjang. Langkah selanjutnya adalah menganalisis ancaman dan peluang internal dan eksternal organisasi atau lembaga itu sendiri. Melalui perilaku dan analisis, suatu organisasi atau lembaga dapat mengidentifikasi peluang dan tantangan, serta kekuatan dan kelemahan organisasi atau lembaga tersebut.

2) Pelaksanaan

³⁰ Jamal Ma'mur Asmani. *Manajemen Efektif Marketing Sekolah* (Yogyakarta: Diva Press.2015), 26

³¹ Muhaimin, *"Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Di Madrasah Tsanawiyah"*, Diakses Dari <https://www.neliti.com>. Pada 11 Agustus 2021, Pukul 10.00



Pelaksanaan pemasaran lembaga atau organisasi harus mengikuti semua faktor yang menarik minat mahasiswa untuk berkunjung ke lembaga atau organisasi tersebut.

3) Pengendalian

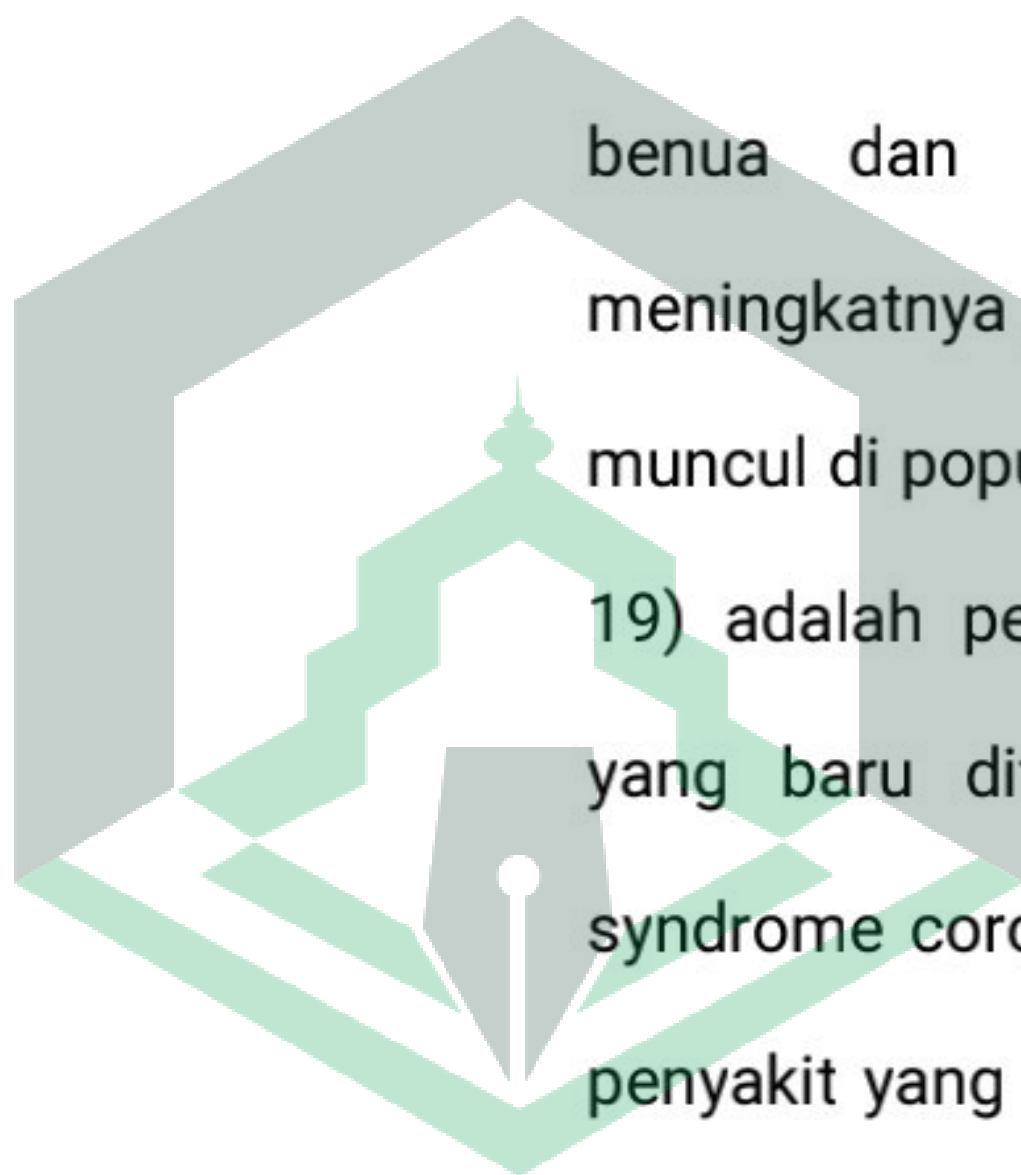
Ada tiga jenis pengawasan atau pemeriksaan pemasaran jasa pendidikan, yaitu sebagai berikut:

- a) Rencana pengendalian tahunan, yang mencakup pengawasan pekerjaan untuk mencapai tujuan pemasaran layanan pendidikan itu sendiri
- b) Pengendalian laba, yang terdiri dari penentuan laba yang sebenarnya dari penjualan yang dilakukan, misalnya kesesuaian pelayanan yang ada dengan kebutuhan masyarakat sekitar, pangsa pasar dan promosi sekolah/lembaga.
- c) Manajemen penjualan adalah proses pengendalian untuk analisis tujuan pemasaran jasa pendidikan, yang memaksimalkan strategi dan sistem tujuan pemasaran yang ditetapkan sebelumnya di lingkungan.

5. Peningkatan penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19

a. Definisi Pandemi Covid-19

Pandemi adalah wabah penyakit yang menyebar secara bersamaan dan mencakup wilayah geografis yang luas. Pandemi adalah epidemi yang telah menyebar ke hampir setiap negara atau



benau dan sering mempengaruhi banyak orang. Dengan meningkatnya jumlah penyakit di atas normal, penyakit ini tiba-tiba muncul di populasi wilayah geografis.³² *Coronavirus Disease* (Covid-19) adalah penyakit menular yang disebabkan oleh coronavirus yang baru ditemukan yang dikenal sebagai acute respiratory syndrome coronavirus 2 (SARS-CoV-2).³³ *Coronavirus Disease* jenis penyakit yang sebelumnya tidak diketahui manusia, virus ini dapat ditularkan dari orang ke orang melalui kontak dekat yang terus menerus, orang yang berisiko tinggi terkena penyakit ini adalah orang yang kontak dekat dengan pasien Covid-19, khususnya dokter dan perawat.

Pandemi covid-19 merupakan wabah penyakit menular virus corona yang menyerang saluran pernapasan manusia dan dapat menyebabkan kematian, dapat menyerang siapa saja, dan kini terjadi dimana-mana. Penyakit tersebut berasal dari daerah Wuhan China dan kini telah menyebar ke banyak negara, termasuk Indonesia.

1) Dampak pandemi Covid-19 terhadap pendidikan

Di masa pandemi ini, banyak bidang yang terdampak,

³²Agus Purwanto, dkk "Studi Eksploratif Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Proses Pembelajaran", diakses dari <https://ummaspul.e-journal.id>, pada 1 April 2021, pukul 07.15.

³³Lina Sayekti, "Aktifitas Pembelajaran Pada Masa Pandemi Covid-19", diakses dari <https://jurnal.unsil.ac.id>, pada 1 April 2021, pukul 08.00.



termasuk sektor pendidikan. Bidang pendidikan memiliki permasalahan dengan pembelajaran yang perlu dilakukan setiap hari, pembelajaran dilanjutkan dengan menggunakan internet yang ada saat ini. Pengaruhnya terasa di dunia pendidikan yaitu

³⁴.

- a) Keterbatasan teknologi antara guru dan siswa yaitu hambatan ini dihadapi oleh banyak guru yang belum memahami penggunaan teknologi internet, sehingga menyulitkan guru untuk belajar secara online agar dapat bertahan dari pandemi.

Sarana dan prasarana kurang memadai yaitu teknologi dan infrastruktur yang tidak memadai dapat menghambat pembelajaran online. Peralatan teknologi yang mahal telah mengurangi peralatan dan infrastruktur, dan pandemi juga telah mengurangi pendapatan ekonomi.

- b) Akses internet yang terbatas yaitu akses internet yang belum sepenuhnya terdistribusi di pelosok-pelosok, menjadi penghambat terselenggaranya proses pembelajaran online. Tidak semua orang bisa menikmati internet ini, bahkan terkadang tempat-tempat yang kelihatannya memiliki akses

³⁴ Rizqon Halal Syah Aji, "Dampak Covid-19 pada Pendidikan Indonesia: Sekolah, Keterampilan dan Proses Pembelajaran", *Jurnal Budaya Sosial dan Syar'i*, Volume 07 Nomor 05, (Jakarta: FSH UIN Syarif Hidayatullah 2020)



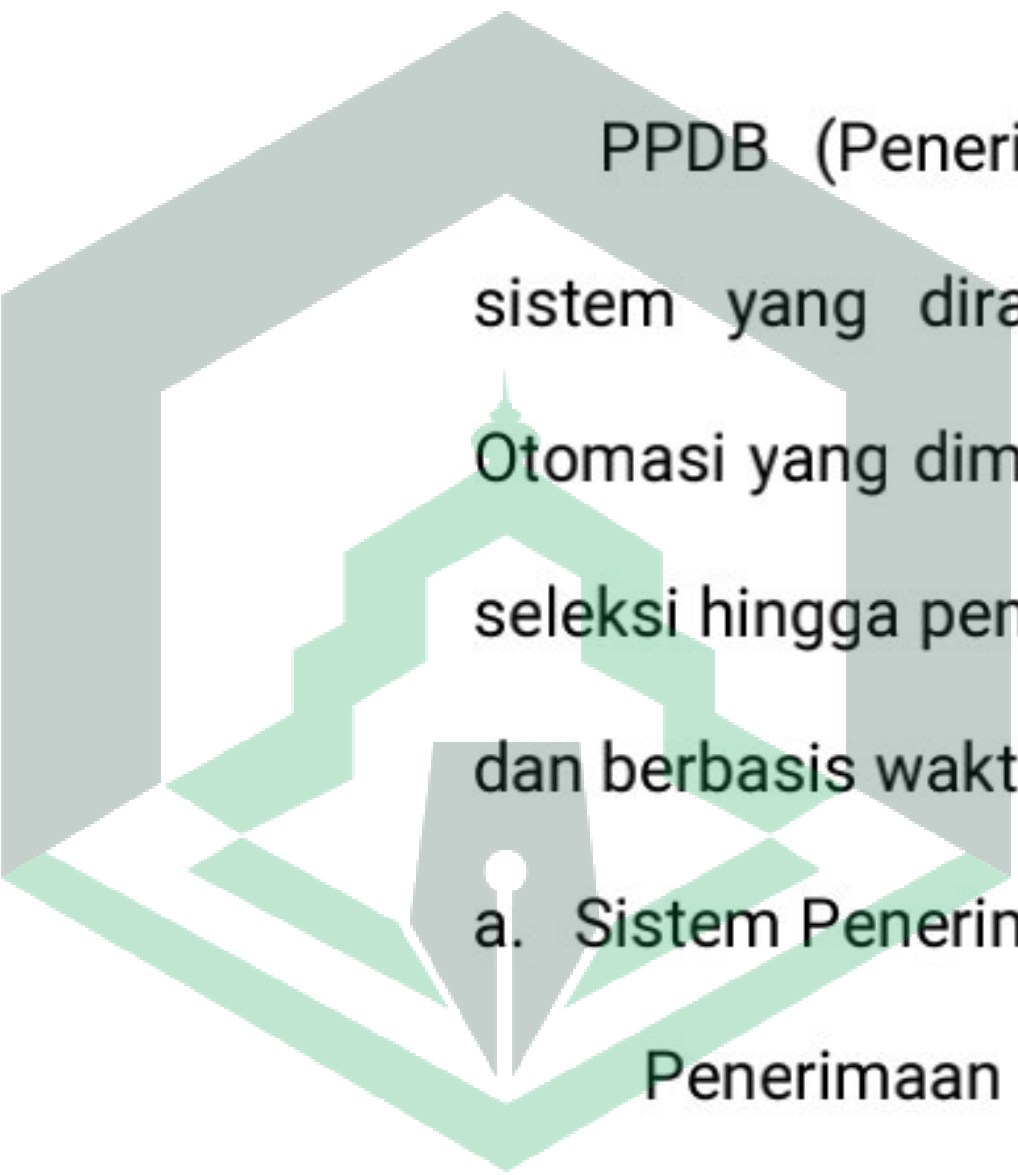
internet yang mudah seringkali terkesan lambat dengan akses internet yang ada saat ini.

- c) Kurang siapnya pengadaan anggaran yaitu biaya juga menjadi kendala untuk belajar atau tidak, karena anggaran juga harus disiapkan untuk proses pembelajaran online. Saat pembelajaran wajib terus berlangsung dilaksanakan serta aturan tidak dapat maka akan terjadi suatu kendala dalam pembelajaran.

6. Pengertian penerimaan siswa baru

Penerimaan siswa baru merupakan peristiwa penting bagi sekolah, karena peristiwa ini merupakan titik awal yang menentukan seberapa baik sekolah akan berjalan. Kesalahan dalam penerimaan siswa baru dapat menentukan berhasil tidaknya upaya pendidikan sekolah dalam menerima siswa baru. Oleh karena itu, menerima siswa baru bukanlah tugas yang mudah. Bahwa proses penerimaan siswa baru harus diselesaikan untuk tahun ajaran baru. Akibatnya, pengangkatan panitia penerimaan siswa baru sudah dilakukan oleh kepala sekolah sebelum akhir tahun ajaran, panitia penerimaan tidak permanen, sehingga akan dibubarkan ketika tugas selesai. Semua rencana harus dipersiapkan dengan matang sebelum penerimaan siswa baru.³⁵

³⁵Felinda Karela, "Strategi Manajemen Pemasaran Dalam Peningkatan Penerimaan Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Mazra'atul Ulum Paciran Lamongan", Diakses Dari File:///C:/Users/User/Documents/A%20PENELITIAN%20TERDAHULU/16170016.Pdf, Pada 1 April 2021, Pukul 11.13.



PPDB (Penerimaan Peserta Didik baru) Online adalah sebuah sistem yang dirancang untuk melakukan otomatisasi seleksi PPDB. Otomasi yang dimaksud adalah mulai dari proses pendaftaran, proses seleksi hingga pengumuman hasil seleksi yang dilakukan secara online dan berbasis waktu nyata.³⁶

a. Sistem Penerimaan Siswa Baru.

Penerimaan siswa baru baik secara manual maupun online bukan semata melakukan penjarangan terhadap siswa untuk diterima di sekolah, akan tetapi lebih jauh dari dalam penerimaan siswa baru sekolah harus juga memperhatikan dan mempertimbangkan hak dan kesempatan bagi seluruh siswa untuk memperoleh pendidikan. Oleh karena itu, penerimaan siswa baru tentunya perlu didukung oleh regulasi-regulasi yang dapat menjadi pedoman dan sekaligus untuk mengawal pelaksanaan dari penerimaan siswa baru itu sendiri.

Salah satu aspek terpenting yang harus mendaftar untuk masuk adalah manajemen yang berusaha untuk mengkoordinasikan semua elemen untuk mencapai tujuan penerimaan.³⁷

Melihat keadaan sekarang yang tidak memungkinkan selama adanya wabah covid-19 sekolah dilakukan secara daring, bahkan

³⁶Ririn Hariyati "Sistem Informasi Penerimaan Peserta Didik Baru (Ppdb) Online Berbasis Web Dan Sms Gateway Di Sma Negeri 2 Klaten " Diakses Dari <https://www.neliti.com>, Pada 2 April 2021, Pukul 08.20.

³⁷" Nizarman *Manajemen Penerimaan Siswa Baru*" Diakses Dari File:///D:/270829-Manajemen-Penerimaan-Siswa-Baru-743083fa.Pdf , Pada 2 April 2021, Pukul 12.10.

penerimaan siswabarur dilakukan dengan online.³⁸ Adapun aplikasi yang digunakan dalam proses penerimaan peserta didik yaitu :

1) Website

Website adalah suatu cara yang digunakan untuk berbagi informasi melalui media online berupa teks, audio, gambar, dan video. Dengan semakin menjamurnya situs web, dampak kejahatan terhadap situs web, seperti pencurian data dan manipulasi data situs web oleh orang yang tidak bertanggung jawab, juga semakin meluas. di situs web, dokumen atau pesan dihubungkan oleh Uniform Resource Locator (URL). URL Uniform Resource Locator adalah alamat untuk mencari informasi di Internet. Setiap situs web harus memiliki URL (*Uniform Resource Locator*), jadi menulis URL (*Uniform Resource Locator*) untuk menemukan informasi harus sempurna. Kesalahan mengetik URL (*Uniform Resource Locator*) akan menyebabkan informasi yang salah diambil.

2) Whatsapp

Whatsapp adalah aplikasi perpesanan untuk smartphone. Whatsapp Messenger adalah aplikasi perpesanan lintas platform yang memungkinkan kita untuk bertukar pesan SMS gratis. Whatsapp Messenger menggunakan koneksi 3G atau

³⁸Syafiqa Rismila "Manajemen Penerimaan Siswa Baru Berbasis Daring Di Smk Darussalam Karangpucung Cilacap" Diakses Dari <https://www.neliti.com>, Pada 2 April 2021, Pukul 13.00.



Wifi untuk komunikasi data. dengan Whatsapp kami melakukan obrolan online, kami berbagi arsip, kami bertukar foto dan sebagainya.

3) Facebook

Facebook adalah fenomena baru di Internet. Situs web ini adalah situs jejaring sosial di mana pengguna dapat terlibat dalam komunikasi, seperti kota, pekerjaan, sekolah, dan wilayah, untuk terhubung dan berkomunikasi dengan orang lain. Facebook juga telah menjadi salah satu jejaring sosial paling populer dalam beberapa tahun terakhir. Dalam dunia pendidikan, Facebook merupakan suatu cara atau konsep yang dapat digunakan sebagai media untuk mempromosikan atau mensosialisasikan kepada mahasiswa baru untuk mendapatkan banyak informasi.

4) Instagram

Jadi Anda dapat menggunakan perangkat media Instagram untuk menerapkan pendekatan baru bagi siswa secara online. sehingga calon siswa baru melihat informasi yang berbeda tentang penerimaan siswa baru. Instagram adalah aplikasi yang menggunakan Internet untuk berbagai foto, yang memungkinkan pengguna untuk mengambil foto dan video yang dapat ditonton dengan menonton pengguna yang mengunggah foto dan video, saling berkomentar atau berkomentar untuk

melihat apakah ada yang salah dengannya mereka tidak diperbarui secara berbeda.

b. Kriteria Penerimaan Siswa Baru

Ada 3 macam kriteria penerimaan peserta siswa baru³⁹ :

- 1) Kriteria acuan (*standar criterion referenced*) yaitu satu penerimaan peserta didik yang didasarkan atas patokan-patokan yang telah ditentukan sebelumnya. Dalam hal ini, sekolah terlebih dahulu membuat patokan bagi calon peserta didik dengan kemampuan minimal setingkat mana yang dapat diterima di sekolah tersebut.
- 2) Kriteria acuan norma (*norma criterion referenced*) yaitu status penerimaan calon siswa baru yang didasarkan atas keseluruhan prestasi peserta didik yang mengikuti seleksi. Dalam hal ini, sekolah menetapkan kriteria penerimaan berdasarkan prestasi keseluruhan peserta didik.
- 3) Kriteria yang didasarkan atas daya tampung sekolah, sekolah terlebih dahulu menentukan berapa jumlah daya tampungnya, atau berapa calon peserta didik baru yang akan diterima. Setelah sekolah menentukan, kemudian merangkai prestasi siswa mulai dari yang berprestasi paling tinggi sampai dengan prestasi paling rendah. Penentuan peserta didik yang diterima

³⁹File:///C:/Users/User/Downloads/SISTEM-PENERIMAAN-SISWA-BARU-DI-SEKOLAH-EFEKTIF.Pdf Pada 2 April, Pukul 13.04.

dilakukan dengan cara merangking dari atas ke bawah, sampai daya tampung tersebut terpenuhi.

C. Kerangka Pikir

Sekolah adalah lembaga pendidikan formal yang sistematis yang bertujuan untuk meningkatkan tingkat pengetahuan siswa melalui proses pembelajaran. Dikarenakan pandemi Covid-19, sekolah-sekolah saat ini melakukan pembelajaran online, sehingga berbagai kegiatan sekolah berlangsung secara online. Oleh karena itu, sekolah perlu mempertahankan eksistensinya melalui kompetisi. Untuk dapat meningkatkan eksistensi sekolah, manajemen ia harus mampu meraih prestasi-prestasi baru yang dapat lebih meningkatkan eksistensinya. Salah satu cara untuk meningkatkan kehadiran pendidikan anda adalah melalui pemasaran. Pemasaran adalah promosi atau pengenalan kegiatan sekolah tentang lembaga pendidikan tersebut kepada calon siswa, orang tua dan masyarakat umum.

Strategi pemasaran adalah desain atau cara pemasaran sebuah sekolah. Banyak yang dapat dilakukan dalam strategi pemasaran itu sendiri melalui promosi dan publikasi lembaga pendidikan tersebut dalam bentuk brosur, booklet, spanduk, pajangan pendidikan, dari mulut ke mulut, media dan surat kabar. Tujuan dari pemasaran sekolah adalah untuk meningkatkan citra sekolah, menarik calon siswa untuk

mendaftar di lembaga pendidikan dan bersaing dengan sekolah lain.

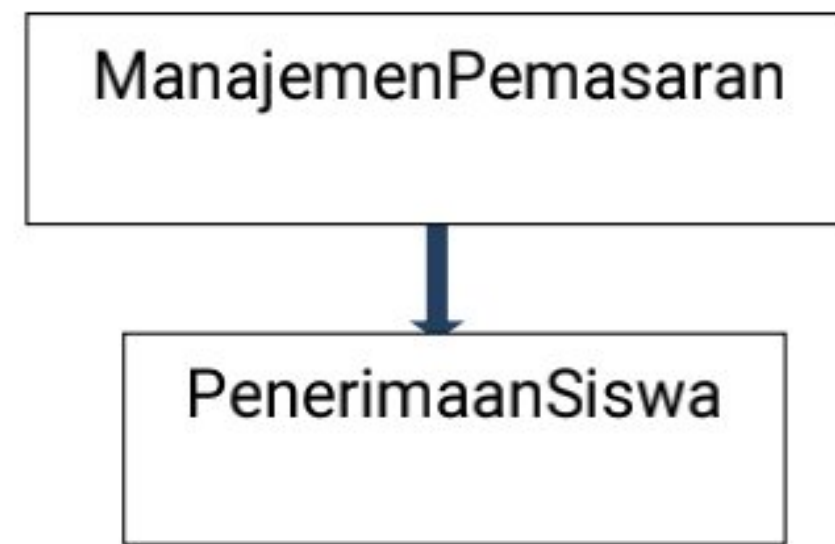
Jika citra sekolah membaik, masyarakat secara otomatis mempercayai kepala sekolah dan menyekolahkan anaknya ke sekolah tersebut. Siswa adalah anggota masyarakat yang melaksanakan kegiatan belajar di lembaga pendidikan pada tahapan yang sesuai dari taman kanak-kanak sampai perguruan tinggi. Siswa merupakan salah satu peran penting dalam pelaksanaan pembelajaran di sekolah.

Kegiatan belajar tidak dapat berlangsung tanpa adanya siswa. Oleh karena itu, salah satu tujuan pemasaran adalah mencari dan meyakinkan sebanyak mungkin calon siswa untuk masuk ke lembaga tersebut.

Karena keberadaan sekolah juga membuktikan banyaknya siswa yang bersekolah di lembaga pendidikan. Semakin banyak siswa menghadiri lembaga, semakin banyak lembaga pendidikan. Agar sekolah dapat menciptakan lembaga yang menarik lebih banyak siswa ke sekolah, mereka juga harus menciptakan lembaga pendidikan yang berkualitas. Untuk memudahkan perancangan penelitian ini, telah dibuatlah kerangka pikir sebagai berikut:

Gambar. 2.1 Kerangka Pikir





BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Jenis Penelitian

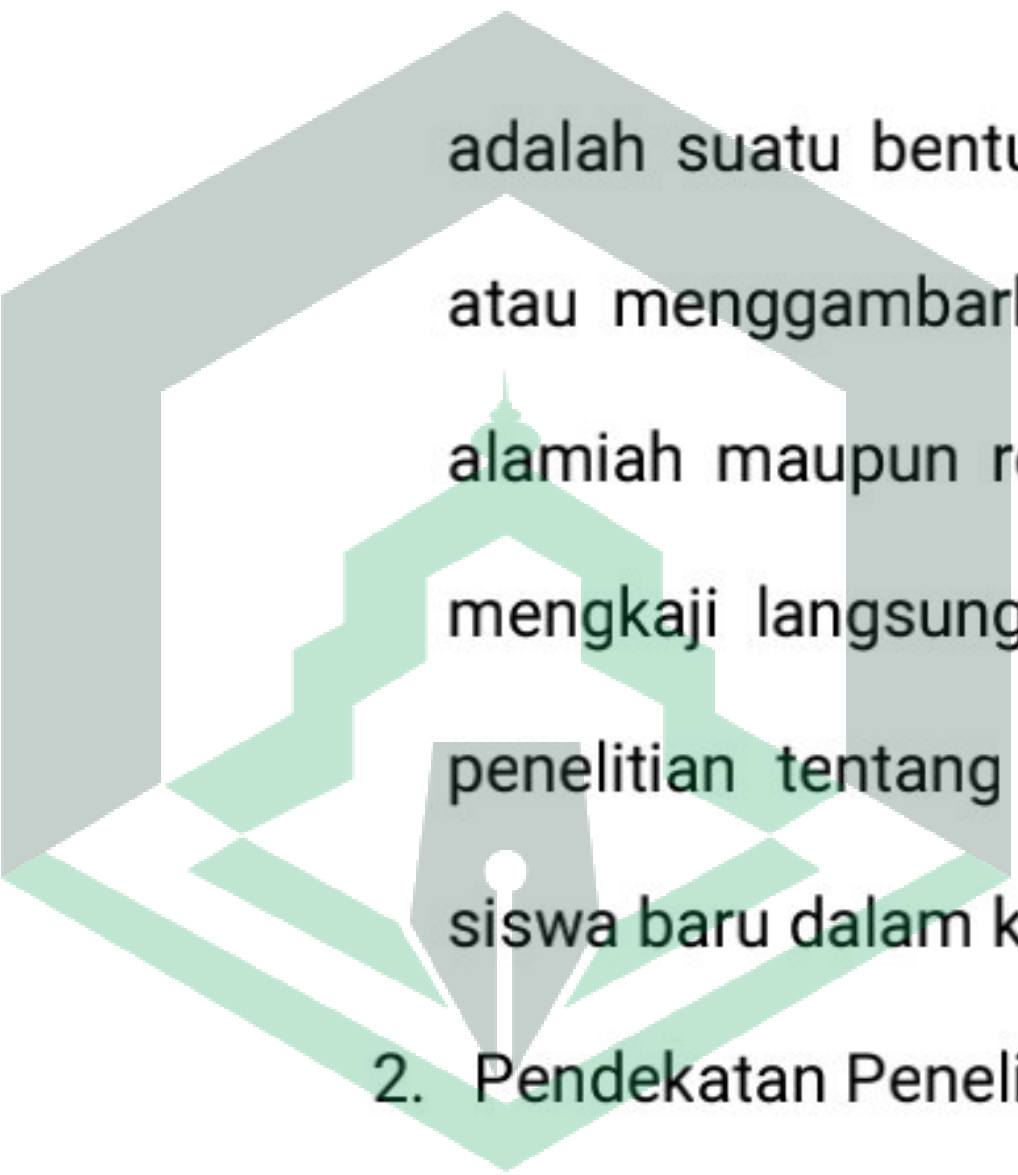
Penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif analisis yang bertujuan untuk mengungkapkan berbagai teori norma tentang keterampilan manajerial terhadap sekolah pada objek penelitian. Pada penelitian kualitatif data yang dikumpulkan umumnya berbentuk kata-kata⁴⁰, gambaran-gambaran, dan kebanyakan bukan berbentuk angka-angka. Peneliti mengadakan pengamatan atau wawancara langsung terhadap objek atau subjek penelitian.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif berdasarkan model metode Bogdan dan Taylor yang menyatakan bahwa “metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati”.⁴¹ Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif, yaitu data yang dikumpulkan berbentuk kata-kata, gambar, bukan angka-angka.⁴² Penelitian ini berhubungan dengan ide, persepsi, pendapat, atau kepercayaan yang diteliti yang tidak dapat diukur dengan angka. Penelitian deskriptif

⁴⁰Djunaidi Ghony And Fauzan Almansur, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cet. II (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2017)

⁴¹ Steven J. Taylor, B. R. Dan M. L. D. *Introduction To Qualitative Research Methods*. (Wiley) (4th). John Wiley & Son New Jersey, Canada

⁴² Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif Rancangan Metodologi, Presentasi, Dan Publikasi Hasil Penelitian Untuk Mahasiswa Dan Penelitian Pemula Bidang Ilmu Sosial, Pendidikan, Dan Humaniora*, (Cet. I. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002)



adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun rekayasa manusia. Penelitian lapangan ini berupaya mengkaji langsung ke lapangan dan terlibat langsung dalam proses penelitian tentang bagaimana pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi.

2. Pendekatan Penelitian

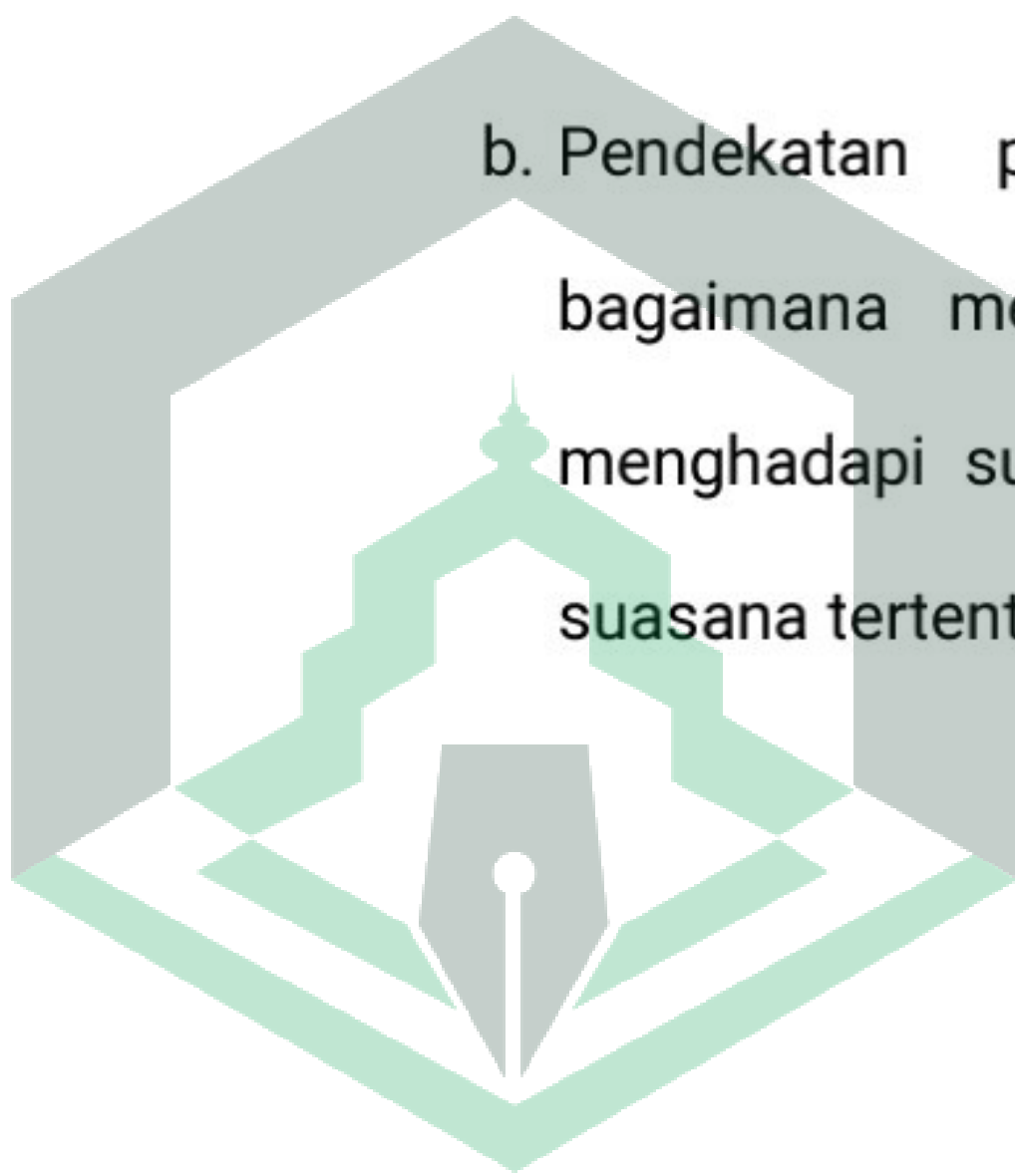
Pendekatan dalam penelitian merupakan suatu hal yang penting dalam menyelidiki masalah yang diteliti. Untuk itu pengembangan penulisan ini berorientasi pada beberapa pendekatan di antaranya:

- a. Pendekatan Fenomenologis adalah studi tentang pengetahuan yang berasal dari kesadaran, atau cara memahami suatu objek atau peristiwa dengan mengalaminya secara sadar.⁴³ Fenomenologi menawarkan model pertanyaan yang deskriptif, reflektif, interpretatif untuk memperoleh esensi pengalaman. Fenomenologi ingin mengungkapkan apa yang menjadi realitas dan pengalaman yang dialami individu, mengungkapkan dan memahami sesuatu yang tidak nampak dari pengalaman subjektif individu.

43

Hasbiansyah, O. *Pendekatan Fenomenologi : Pengantar Praktik Penelitian Dalam Ilmu Sosial Dan Komunikasi*, Jurnal Vol 56, 2005.

b. Pendekatan psikologis suatu pendekatan yang berkaitan bagaimana menentukan cara yang tepat dan efektif dalam menghadapi suatu golongan tertentu dalam suatu keadaan dan suasana tertentu.



B. Fokus Penelitian

Pokok permasalahan yang diangkat sebagai kajian utama pada penelitian ini yaitu sebagai berikut :

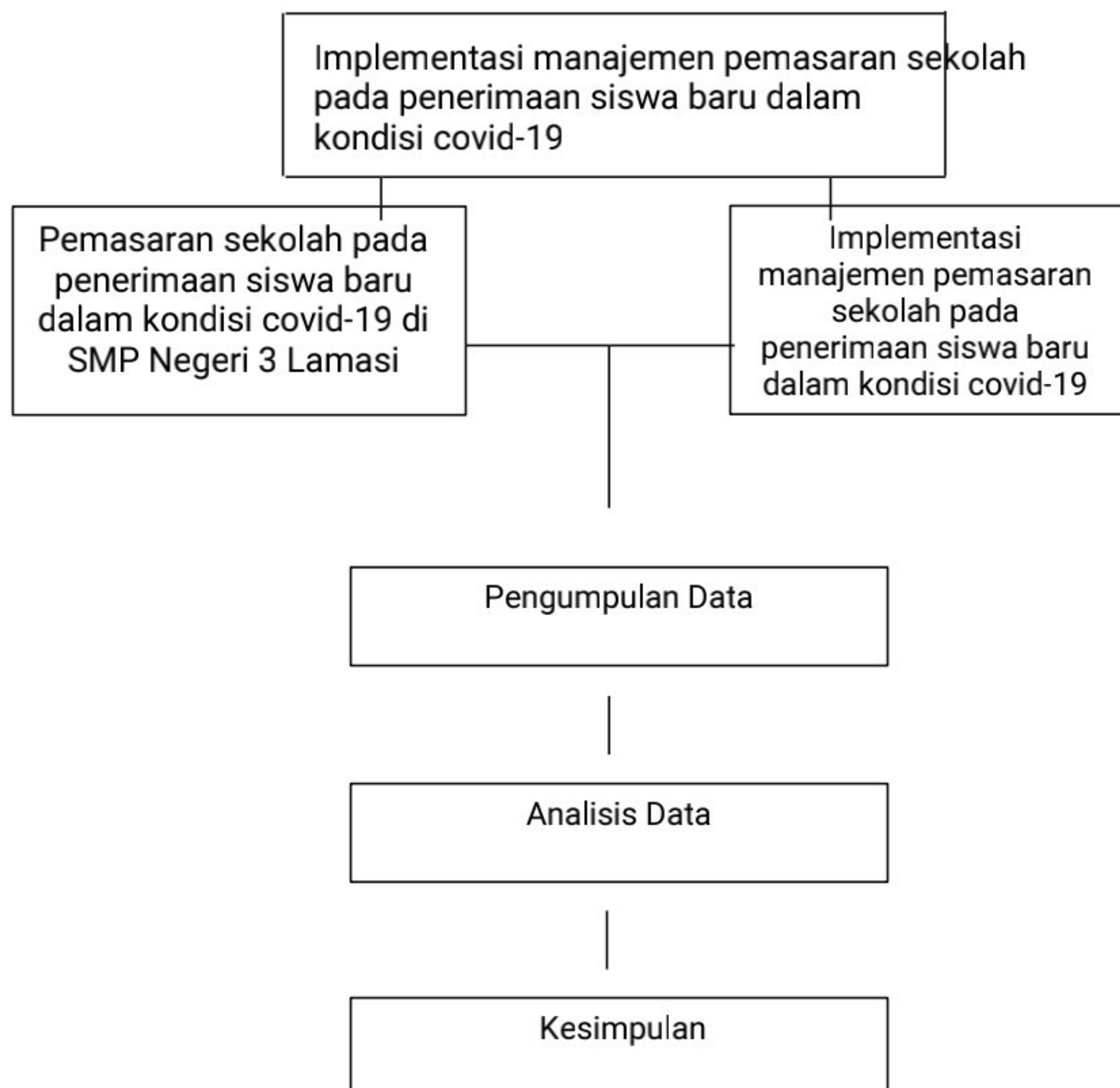
1. Pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi
2. Implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi

C. Definisi Istilah

1. Manajemen pemasaran merupakan manajemen dengan sistem yang berlandaskan pada hakikat saling berhubungan antara semua bidang fungsional dalam sebuah lembaga Pendidikan sebagai dasar pengambilan keputusan di bidang pemasaran yang berorientasi pada konsumen untuk mempengaruhi tingkat, waktu dan komposisi permintaan untuk membantu lembaga atau sekolah mencapai sasarnya
2. Penerimaan siswa baru merupakan peristiwa penting bagi sekolah, karena peristiwa ini merupakan titik awal yang menentukan seberapa baik sekolah akan berjalan. Kesalahan dalam penerimaan siswa baru dapat menentukan berhasil tidaknya upaya pendidikan sekolah dalam menerima siswa baru

D. Desain Penelitian

Adapun desain penelitian berdasarkan judul yaitu implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi dan implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada bagan berikut.



Skema 1. Desain Penelitian

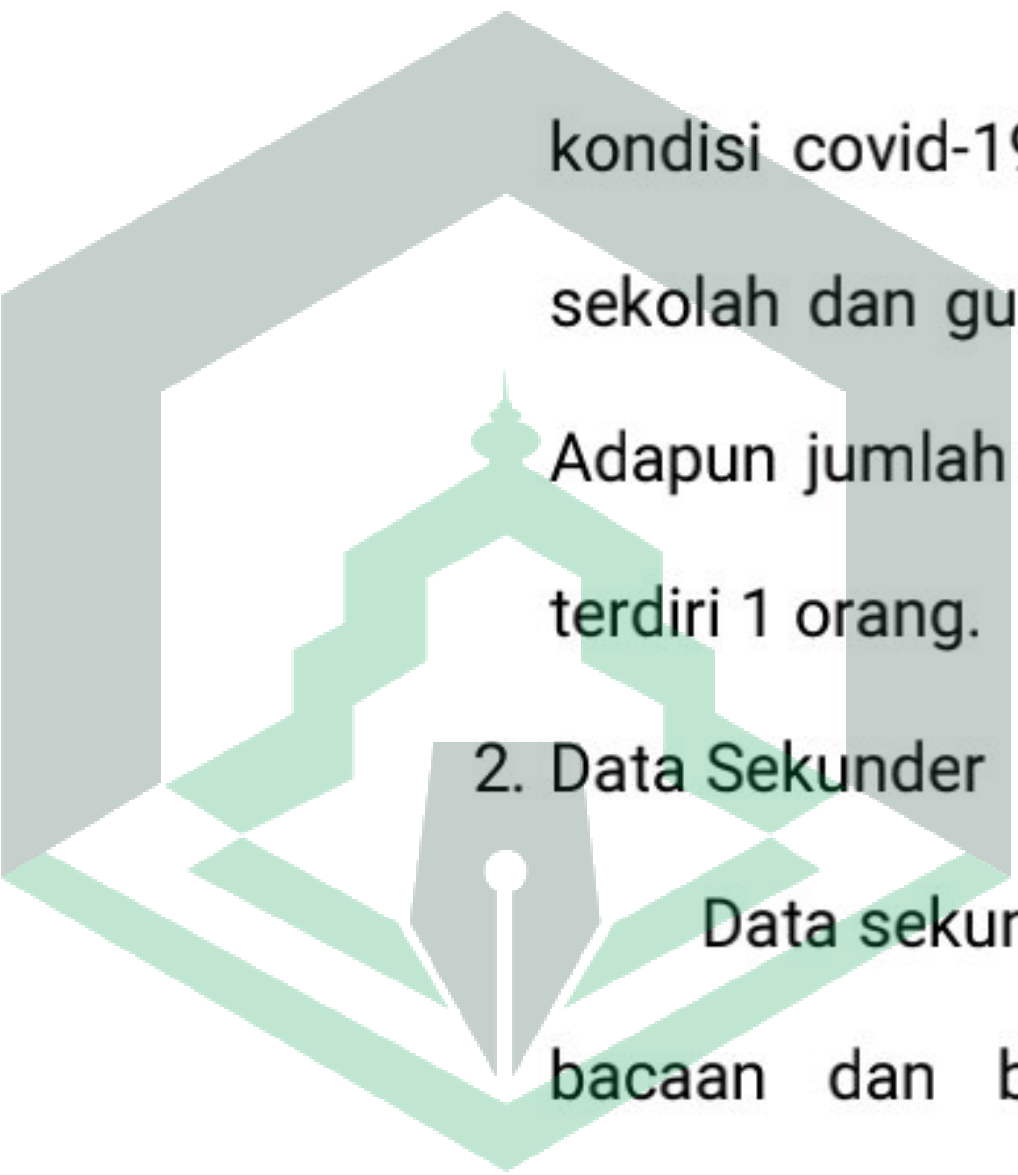
E. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di sekolah menengah pertama yakni SMP Negeri 3 Lamasi Jl. Poros Palopo-Masamba, Desa Salutubu, Kecamatan Walenrang Utara, Kabupaten Luwu, Sulawesi Selatan. Pada waktu yang telah di tentukan kedepannya. Penelitian ini dilakukan di SMP Negeri 3 Lamasi, karena untuk mengetahui implementasi pemasaran sekolah yang ada di SMP Negeri 3 Lamasi sehingga peserta didik tertarik untuk sekolah di SMP Negeri 3 Lamasi, maka dari itu perlu diteliti. adapun waktu yang dibutuhkan penulis dalam meneliti yaitu kurang lebih dua bulan, dari bulan juli sampai dengan agustus tahun 2022.

F. Data dan Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan atau lokasi penelitian. Sumber data utama untuk penelitian kualitatif adalah perkataan dan perbuatan. Kata-kata dan tindakan adalah sumber data yang diperoleh dari lapangan melalui pengamatan atau percakapan. Oleh karena itu, untuk memperoleh data yang valid dengan keyakinan yang dapat diandalkan, peneliti menggunakan data mentah untuk memperoleh informasi tentang implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam



kondisi covid-19 dengan cara wawancara langsung kepada kepala sekolah dan guru yang lokasinya terletak di SMP Negeri 3 Lamasi.

Adapun jumlah narasumber yakni 5-10 orang serta kepala sekolah terdiri 1 orang.

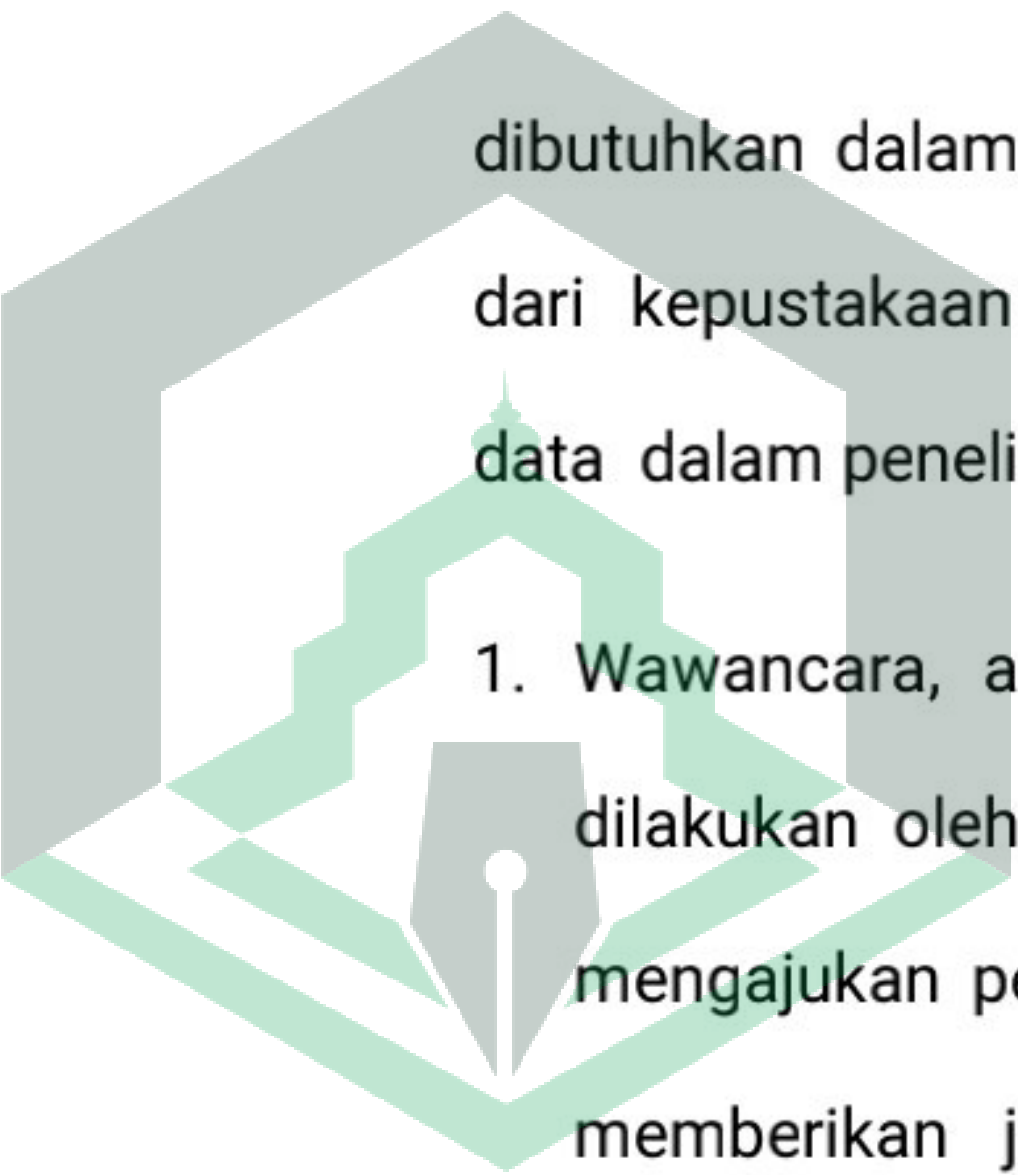
2. Data Sekunder

Data sekunder mengacu pada data yang dihasilkan dari sumber bacaan dan berbagai sumber, termasuk majalah, buku, dan dokumen yang berkaitan dengan penelitian. Data sekunder pula dapat berupa jurnal, buletin, publikasi dari berbagai organisasi, hasil studi, hasil survei, studi sejarah, dll. Peneliti telah menggunakan data sekunder seperti buku dan jurnal dari perpustakaan penelitian dan Internet untuk mendukung temuan dan melengkapi informasi yang dikumpulkan melalui langsung wawancara dengan guru, orang tua dan anak-anak.

G. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Pengertian teknik pengumpulan data menurut Arikunto adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data, di mana cara tersebut menunjukan pada suatu yang abstrak, tidak dapat di wujudkan dalam benda yang kasat mata, tetapi dapat dipertontonkan penggunaannya.⁴⁴ Prosedur pengumpulan data adalah langkah-langkah yang ditempuh untuk memperoleh data yang

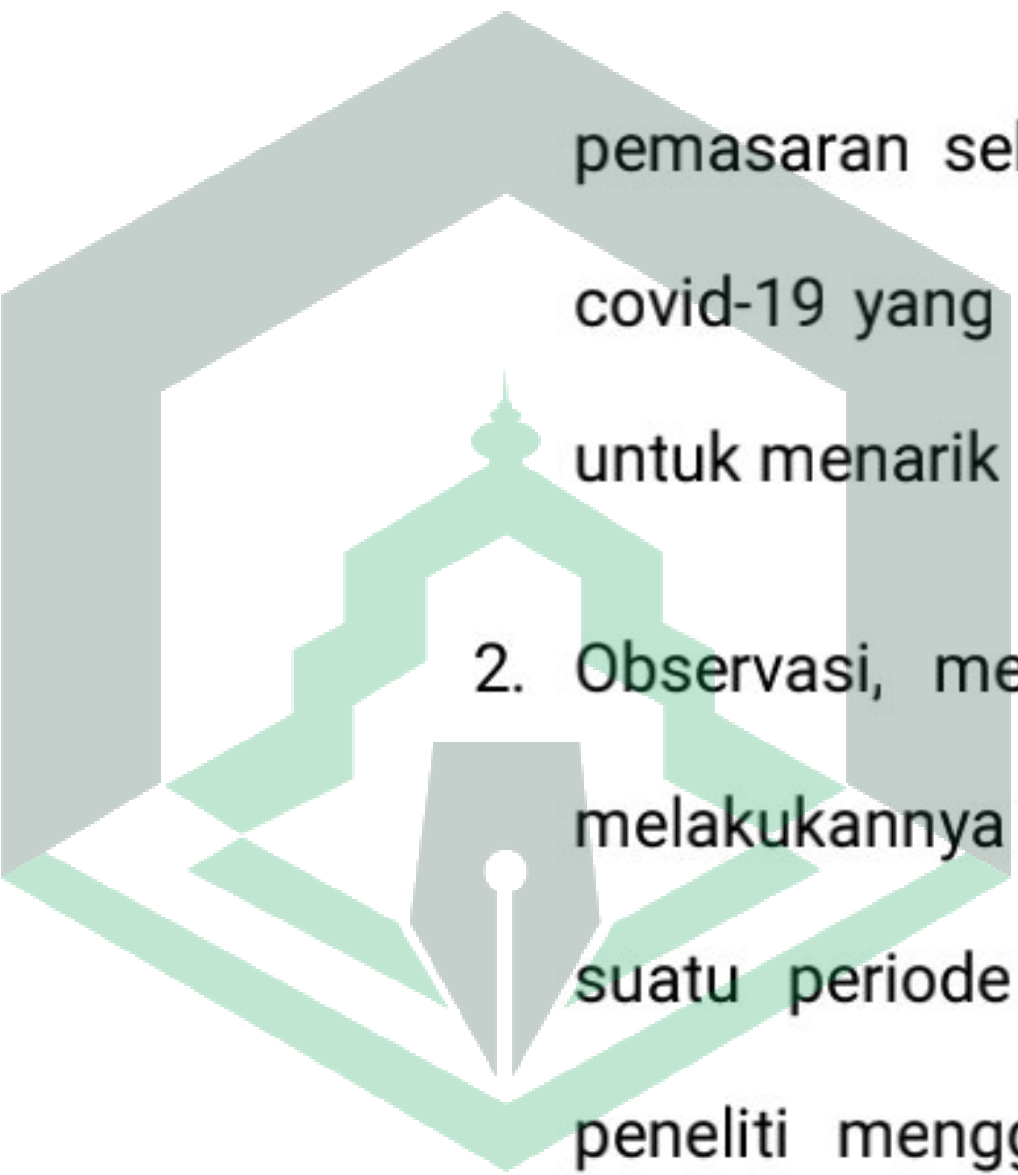
⁴⁴ Suharsimi Arikunto, "Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek"



dibutuhkan dalam penelitian ini. Dilihat dari sumber data yang terdiri dari kepustakaan dan lapangan, maka proses /teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dikemukakan sebagai berikut:

1. Wawancara, adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interview*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan. Dalam melaksanakan teknik wawancara (*interview*), pewawancara harus mampu menciptakan hubungan yang baik sehingga informan bersedia bekerja sama, dan merasa bebas berbicara dan dapat memberikan informasi yang sebenarnya. Dengan melakukan interview bersama, guru, kepala sekolah dan siswa untuk mendapatkan data yang akurat dan kongkret. Metode *Interview* adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung bertatap muka dengan mengungkapkan pertanyaan mengenai permasalahan yang diangkat dalam penelitian kepada responden. Pada proses *interview* ini peneliti menggunakan pedoman wawancara yang tersusun secara terstruktur kemudian memberikan pertanyaan kepada responden seperti, bagaimana pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19.

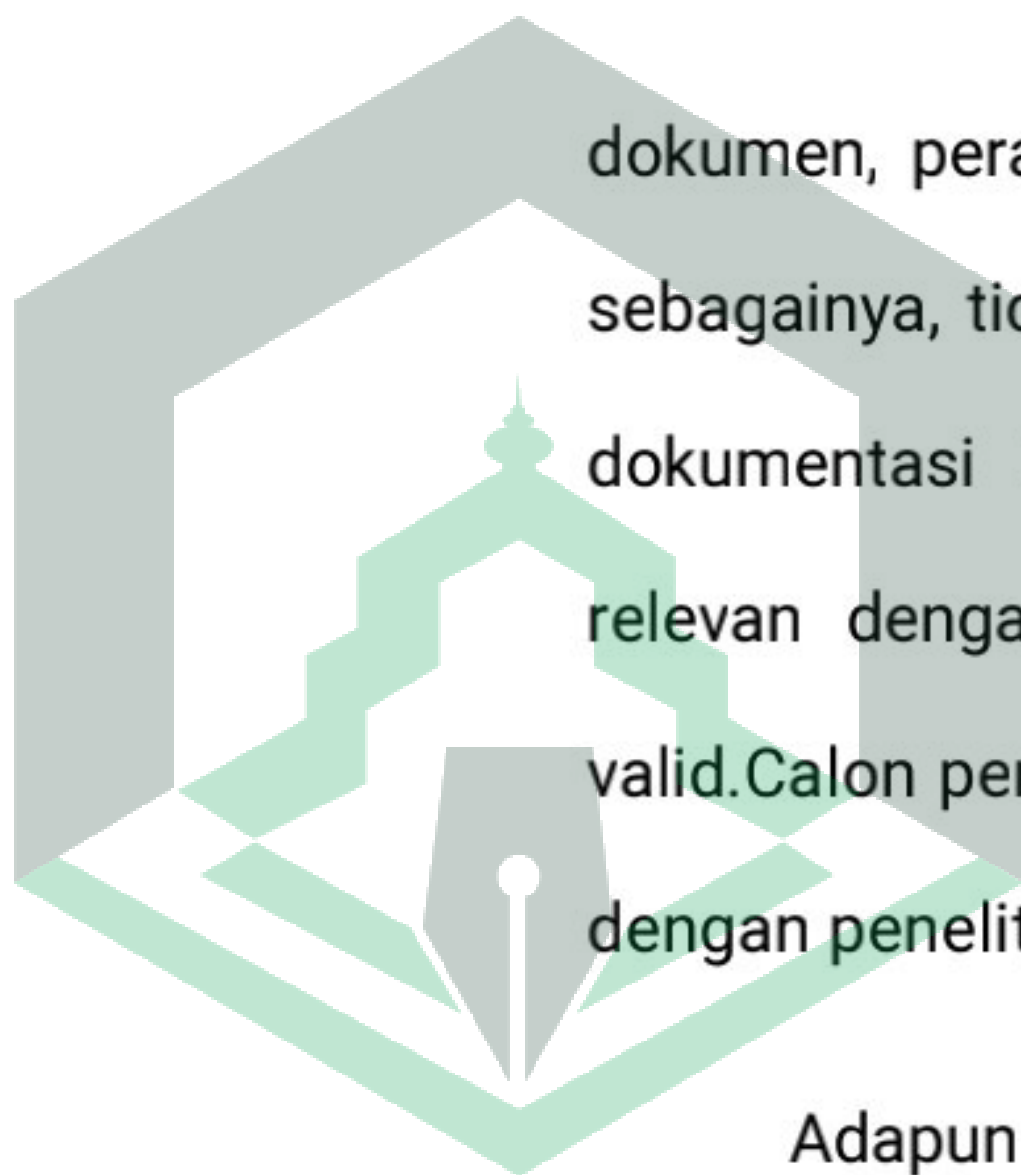
Peneliti kemudian memilih beberapa guru, untuk diwawancarai yang memberikan jawaban 90%. Mengenai



pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 yang nantinya peneliti membandingkan hasil wawancara untuk menarik kesimpulan dan hasil yang pasti.

2. Observasi, merupakan cara untuk mengumpulkan data dengan melakukannya pengamatan langsung terhadap suatu objek dalam suatu periode tertentu yang diamati. Pada metode observasi peneliti menggunakan *fieldnotes* atau buku catatan lapangan, penggunaan buku catatan lapangan sangat penting bagi penulis karena peristiwa-peristiwa yang ditemukan di lapangan baik yang disengaja maupun tidak disengaja dapat dicatat dengan segera. Seperti penemuan perilaku dan pernyataan dari guru, kepala sekolah maupun siswa mengenai permasalahan yang peneliti lakukan. Pengamatan ini difokuskan pada data dan fakta yang relevan dengan masalah yang diteliti yaitu memfokuskan penelitian pada pemasaran penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19. Peneliti akan mengobservasikan untuk mengetahui keadaan guru, kepala sekolah bahkan siswa. Sarana dan prasarana yang digunakan untuk penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 dan pelaksanaan pemasaran penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19.

3. Dokumentasi, dari asal kata dokumen yang artinya barang-barang tertulis. Dalam pelaksanaan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah,



dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya, tidak hanya itu gambar pun menjadi salah satu bukti dokumentasi bagi penulis. penulis mengambil foto-foto yang relevan dengan objek penelitian sebagai bukti penelitian yang valid. Calon peneliti akan mengumpulkan dokumen yang berkaitan dengan penelitian melalui kepustakaan atau sumber lainnya.

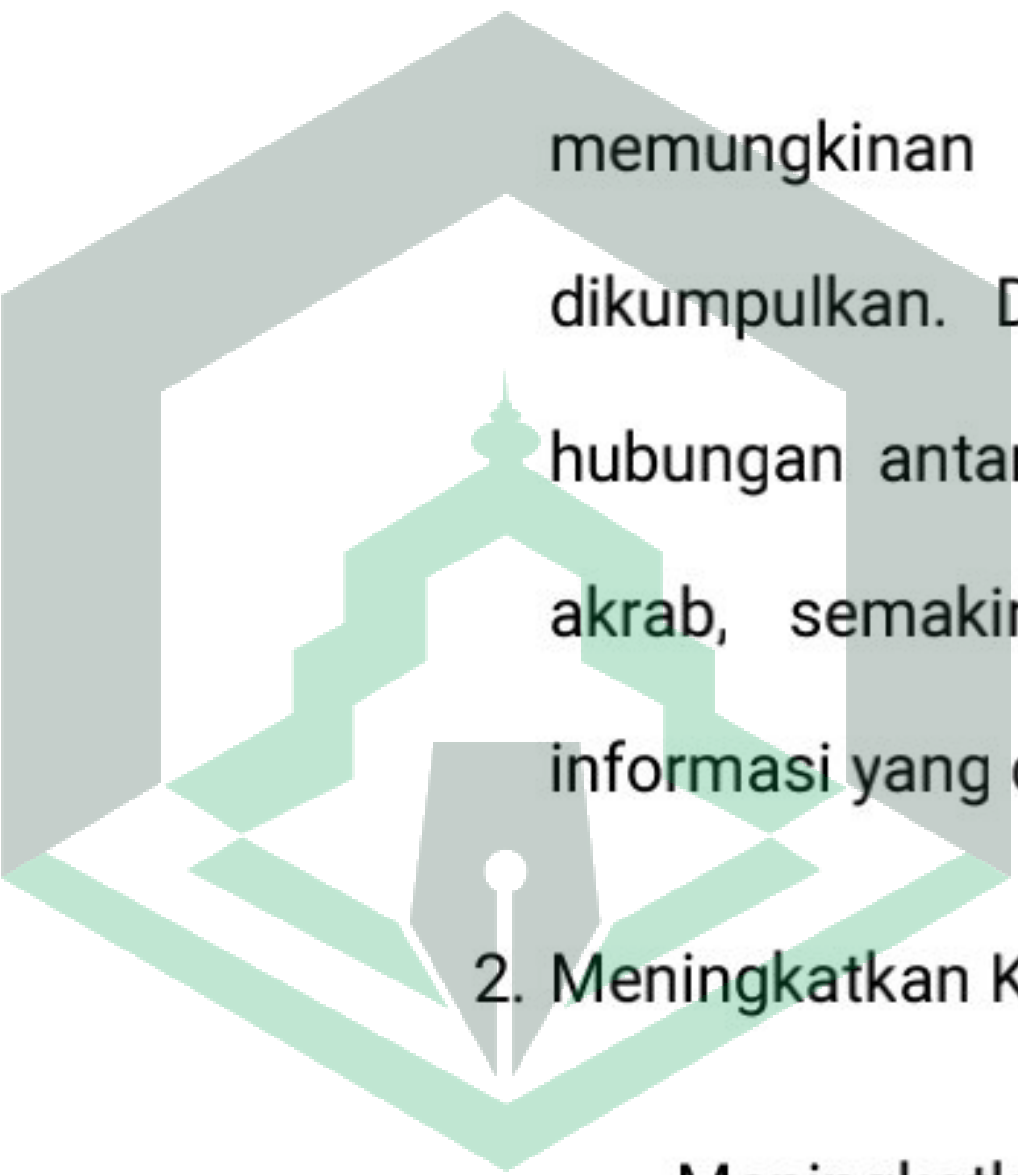
Adapun Subjek/instrumen dari Penelitian ini adalah sesuatu untuk dijelajahi, itu adalah seorang guru, kepala sekolah, bahkan siswa SMP Negeri 3 lamasi. Adapun objek penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19.

H. Pemeriksaan Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan kriteria kredibilitas. Untuk mendapatkan data yang relevan, menurut sugiyono, reliabilitas data dapat dicapai dengan mengandalkan data penelitian kualitatif melalui:

1. Perpanjangan Pengamatan

Observasi diperpanjang artinya peneliti kembali ke lapangan, melakukan observasi, dan wawancara ulang dengan sumber data dan berita yang ditemukan. Perpanjangan pengamatan peneliti akan



memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan. Dengan perpanjangan pengamatan berarti bahwa hubungan antara peneliti dan sumber laporan semakin terbentuk akrab, semakin terbuka, saling percaya sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan lagi.

2. Meningkatkan Ketekunan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Meningkatkan ketekunan adalah membuat pengamatan lebih jantan dan konsisten dengan meningkatkan ketekunan maka, peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.

3. Menggunakan Bahan Referensi

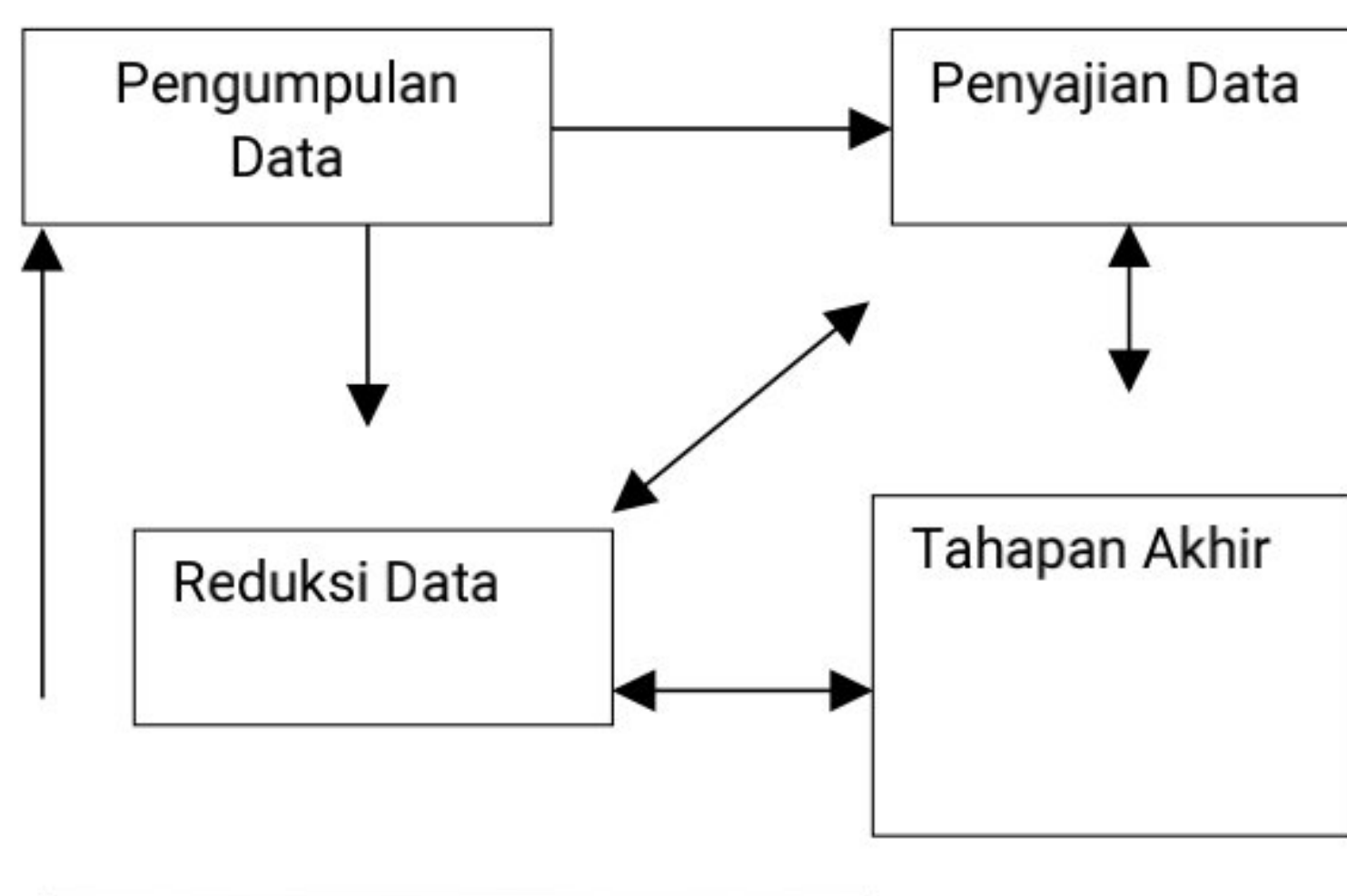
Bahan acuan disini adalah adanya bukti-bukti pendukung atau pendukung atas data yang diperoleh peneliti. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan rekaman dari penelitian ini, wawancara dan foto-foto sebagai bahan referensi.

4. Membercheck

Membercheck adalah proses untuk memverifikasi data yang diperoleh peneliti dalam rangka memberikan data. Jika data yang diberikan oleh satu sumber sama dengan data yang disetujui oleh sumber lain, maka data tersebut dapat dinyatakan valid.⁴⁵

I. Teknik Analisis Data

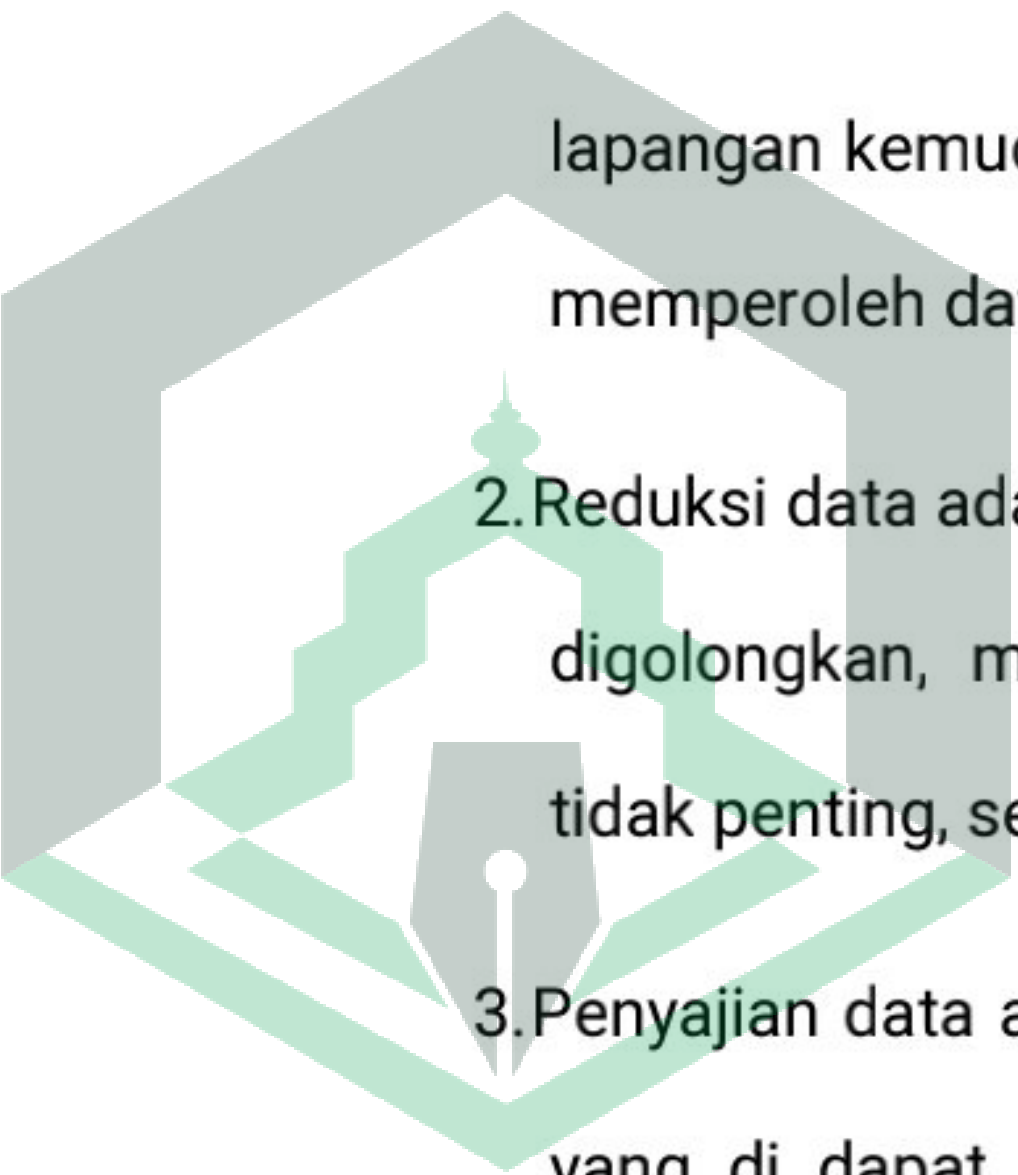
Dalam rangka menjawab rumusan masalah yang ditetapkan penulis, maka analisis data yang dipakai dalam penelitian ini mengacu pada beberapa tahapan, yang dijelaskan Miles dan Huberman dalam Sugiyono.⁴⁶



1. Pengumpulan data baik dilakukan melalui observasi langsung di

⁴⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2015)

⁴⁶ Sugiyono, *"Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Kombinasi (Mixed Methods)"*, (Bandung: Alfabeta, 2013)



lapangan kemudian wawancara mendalam terhadap informan untuk memperoleh data yang diharapkan.

2.Reduksi data adalah suatu bentuk analisis data yang akan dipertajam, digolongkan, mengarahkan, dan membuang data/informasi yang tidak penting, sehingga bisa menarik kesimpulan yang akan diambil.

3.Penyajian data adalah suatu kegiatan menghimpun setiap informasi yang di dapat baik dalam bentuk teks ataupun wawancara agar dapat dipahami dan dianalisis sesuai dengan tujuan peneliti.

4.Tahapan akhir ialah penarikan kesimpulan. Hal ini dilakukan untuk verifikasi kembali catatan data yang diperoleh. Dengan menggunakan deskriptif kualitatif yaitu menganalisa data dan menguraikan dengan penjelasan sesuai dengan konsep yang mendukung pembahasan kemudian akan diperoleh kesimpulan.



BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data

1. Sejarah SMP Negeri 3 Lamasi

Menelusuri jejak sejarah bukan berarti kembali masa lalu, akan tetapi spirit generasi terdahulu yang memiliki ide dan semangat perjuangan perlu dilestarikan, oleh karena itu mengemukakan kembali kejadian masa lalu adalah upaya melakukan kontekstualisasi terhadap ide, gagasan atau karya orang lain dalam memajukan tingkat kehidupan manusia saat ini. Dengan sejarah seseorang akan lebih banyak belajar dan merasakan gairah perjuangan generasi terdahulu. Dalam kehidupan bermasyarakat sebagai makhluk sosial, dunia pendidikan menjadi bagian dari sebuah kehidupan yang semakin hari mengalami kemajuan. Hal seiring dengan kondisi yang terjadi pada salah satu pendidikan sekolah menengah pertama di Kabupaten Luwu yaitu SMP Negeri 3 Lamasi.

SMP Negeri 3 Lamasi merupakan salah satu pendidikan menengah pertama di Kabupaten Luwu yang selalu mengalami perubahan dan perkembangan baik dari bentuk sarana dan prasarana, tenaga pengajar maupun kepala sekolah selaku pemimpin yang menjabat, serta perubahan nama sekolah yang

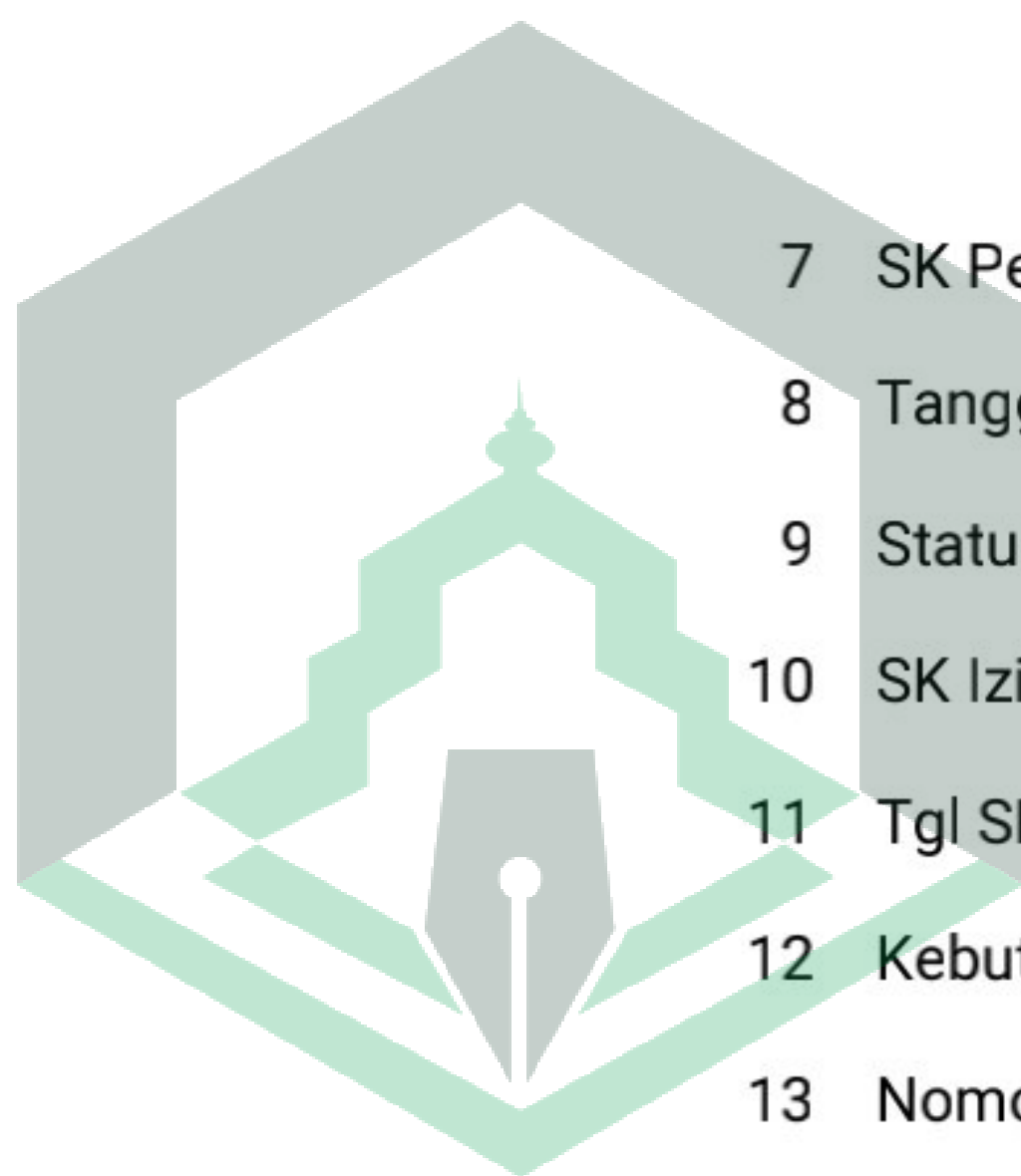


disebabkan karena pemekaran wilayah dan terbagimya kawasan antara kota dan kabupaten. Terkait mengenai pergantian kepala sekolah sejak berdirinya pada tahun 1965 sampai sekarang telah terdapat kurang lebih 7 orang yang telah menjabat sebagai kepala sekolah.

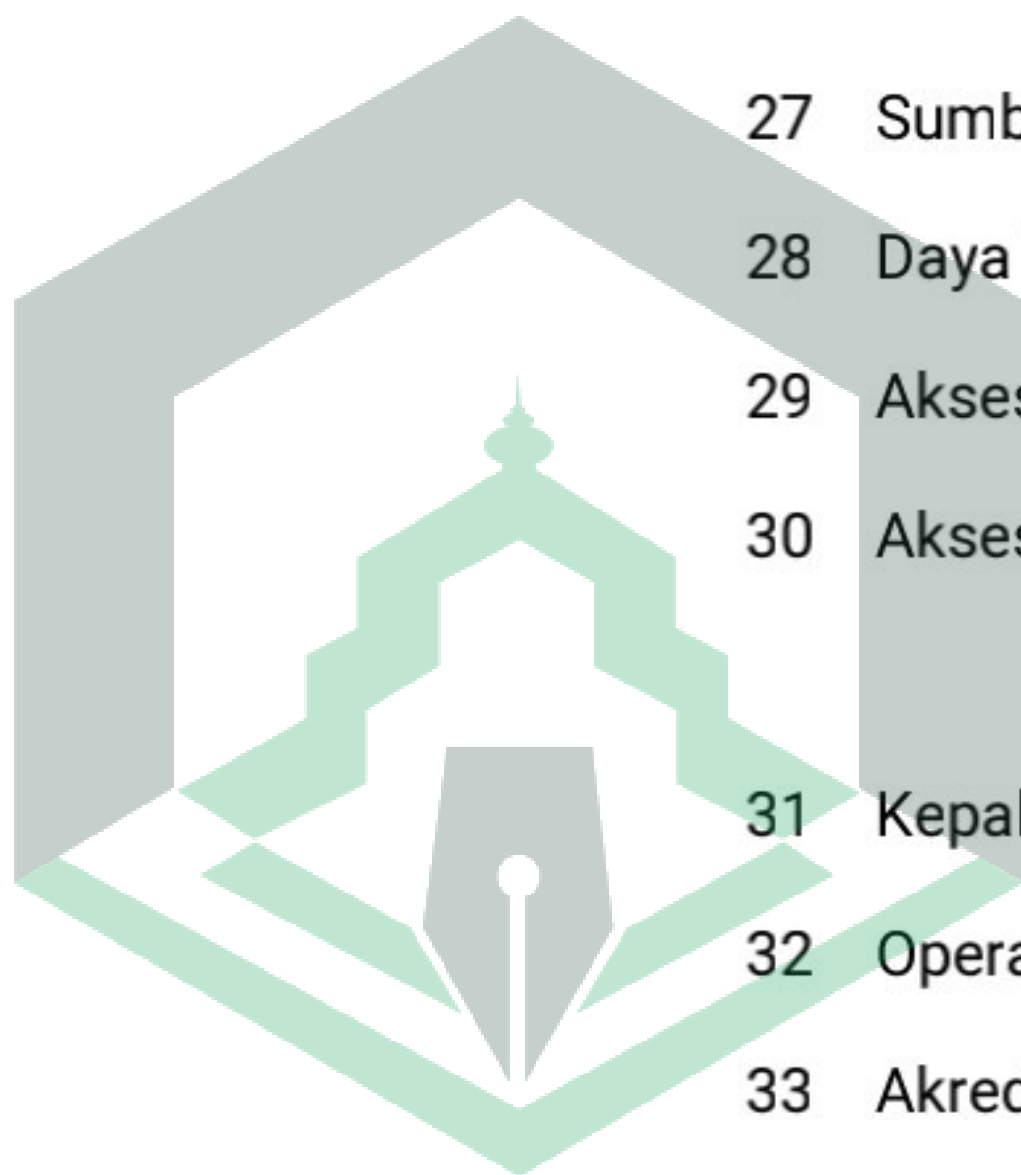
2. Identitas Sekolah

Tabel 4.1 Identitas Sekolah SMP Negeri 3 Lamasi

1	Nama Sekolah	:	SMP NEGERI 3 LAMASI
2	NPSN	:	40306091
3	Jenjang Pendidikan	:	SMP
4	Status Sekolah	:	Negeri
5	Alamat Sekolah	:	Dusun Borai, Desa Salutubu, Kec Walenrang Utara
	RT / RW	:	0 / 0
	Kode Pos	:	91952
	Kelurahan	:	Salutubu
	Kecamatan	:	Kec. Walenrang Utara
	Kabupaten/Kota	:	Kab. Luwu
	Provinsi	:	Prov. Sulawesi Selatan
	Negara	:	
6	Posisi Geografis	:	-2 Lintang
		:	120 Bujur



- | | | | |
|----|-----------------------------|---|--|
| 7 | SK Pendirian Sekolah | : | 0557/O/1984 |
| 8 | Tanggal SK Pendirian | : | 1984-11-20 |
| 9 | Status Kepemilikan | : | Pemerintah Pusat |
| 10 | SK Izin Operasional | : | - |
| 11 | Tgl SK Izin Operasional | : | 1910-01-01 |
| 12 | Kebutuhan Khusus Dilayani | : | Tidak ada |
| 13 | Nomor Rekening | : | 2147483647 |
| 14 | Nama Bank | : | BPD SULAWESI SELA... |
| 15 | Cabang KCP/Unit | : | BPD SULAWESI SELATAN CABANG BELOPA... |
| 16 | Rekening Atas Nama | : | SMP3LAMASI... |
| 17 | MBS | : | Ya |
| 18 | Luas Tanah Milik (m2) | : | 3 |
| 19 | Luas Tanah Bukan Milik (m2) | : | 0 |
| 20 | Nama Wajib Pajak | : | SMPN 3 Lamasi |
| 21 | NPWP | : | 002729960803000 |
| 20 | Nomor Telepon | : | |
| 21 | Nomor Fax | : | |
| 22 | Email | : | smpnlamasi3@gmail.com |
| 23 | Website | : | |
| 24 | Waktu Penyelenggaraan | : | Pagi |
| 25 | Bersedia Menerima Bos? | : | Bersedia Menerima |
| 26 | Sertifikasi ISO | : | Proses Sertifikasi |



27	Sumber Listrik	:	PLN
28	Daya Listrik (watt)	:	1300
29	Akses Internet	:	XL (GSM)
30	Akses Internet Alternatif	:	
31	Kepala Sekolah	:	Sitti Hatijah Sandu
32	Operator Pendataan	:	Budiman
33	Akreditasi	:	B
34	Kurikulum	:	Kurikulum 2013

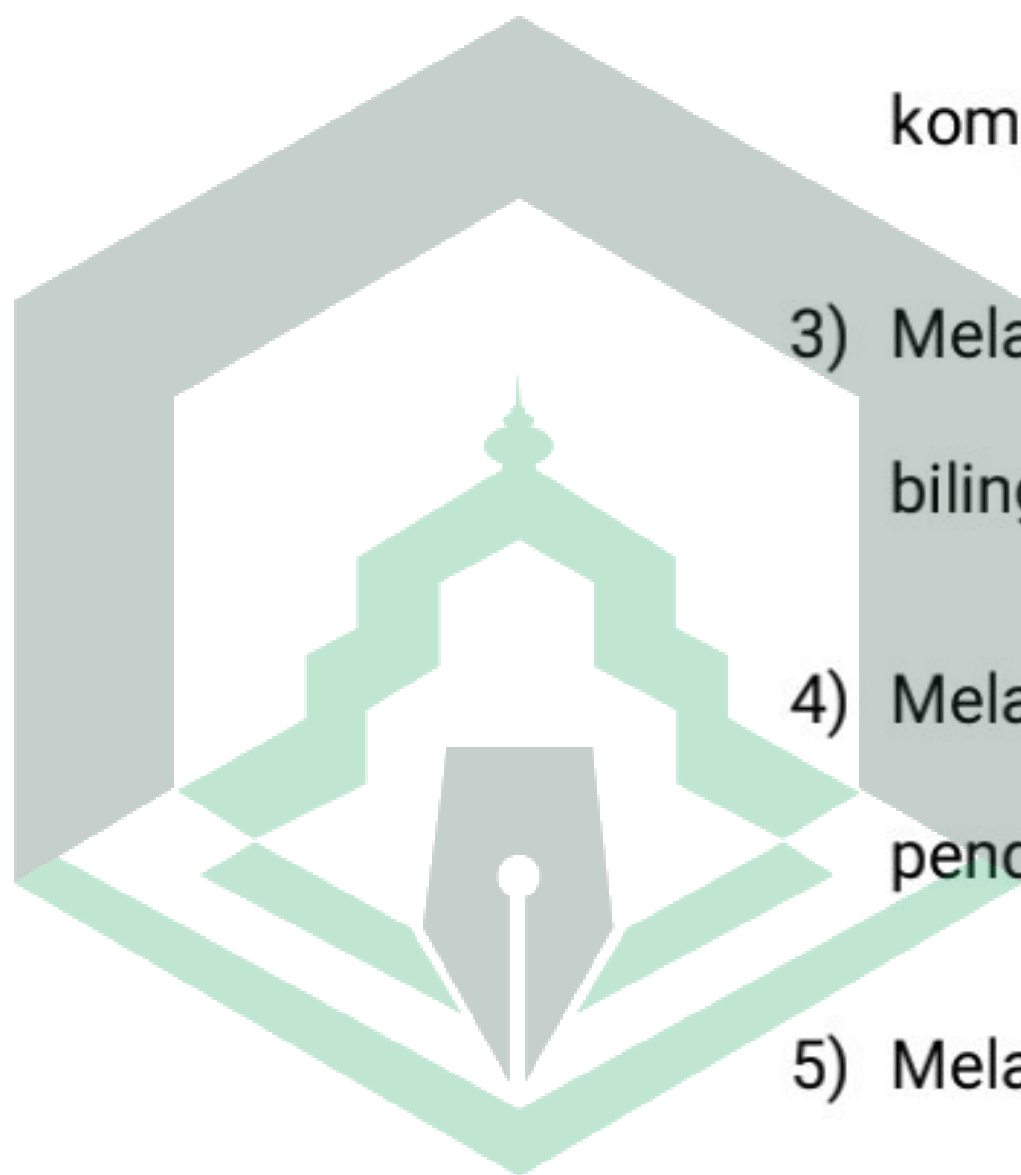
3. Visi dan Misi SMP Negeri 3 Lamasi

a) Visi

- 1) Maju dalam berpikir
- 2) Unggul dalam prestasi akademik dan non akademik
- 3) Santun dalam bertindak
- 4) Inovatif dalam berkarya
- 5) Kreatif dalam pengembangan diri
- 6) Agamis alam kehidupan

b) Misi

- 1) Melaksanaan pengembangan kurikulum satuan pendidikan bertaraf nasional.
- 2) Melaksanaan pengembangan dan peningkatan



kompetensi tenaga pendidikan bertaraf Nasional.

- 3) Melaksanakan peningkatan proses pembelajaran bilingual bertaraf Nasional
- 4) Melaksanakan pengembangan fasilitas dan sarana pendidikan bertaraf Nasional
- 5) Melaksanakan sistem penilaian bertaraf Nasional
- 6) Meningkatkan standar kelulusan bertaraf Nasional
- 7) Tersedianya dana peningkatan mutu bertaraf Nasional
- 8) Melaksanakan manajemen peningkatan mutu bertaraf Nasional

4. Keadaan Siswa

Selain guru, siswa merupakan faktor penentu dalam proses pendidikan. Siswa adalah subjek sekaligus objek pembelajaran. Sebagai subjek karena menentukan hasil belajar, dan sebagai objek karena selaku penerima materi pembelajaran. Olehnya itu siswa turut berperan penting dalam menentukan kualitas pendidikan. Menurut Imam Bumadi, siswa memiliki karakteristik tertentu, yaitu:⁴⁷

- a) Belum memiliki pribadi dewasa sehingga masih menjadi

⁴⁷Imam Burnadi, Paradikma Pendidikan Agama Islam, (Cet. II: Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002), 55

tanggung jawab pendidik.

- b) Masih menyempurkan aspek-aspek tertentu demi kedewasaannya sehingga menjadi tanggung jawab pendidik.
- c) Memiliki sifat-sifat dasar manusia yang sedang berkembang secara terpadu serta perbedaan individual.

Perbedaan karakteristik yang ada jika pendidik mampu membaca dan memahaminya akan berdampak positif terciptanya interaksi yang kondusif, efektif, demokratis dan efisien. Dalam hal ini gambaran tentang keadaan siswa SMP Negeri 3 Lamasi Kab. Luwu, dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.2
Keadaan Siswa SMP Negeri 3 Lamasi Kabupaten Luwu

No	Kelas	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1	VII	152	163	315
2	VIII	145	142	287
3	IX	130	128	258
		427	433	860



Berdasarkan data di atas, maka jumlah siswa pada SMP Negeri 3 Lamasi Kabupaten Luwu secara keseluruhan adalah 860 orang siswa. Dengan rincian jumlah anak laki-laki sebanyak 427 siswa dan jumlah anak perempuan sebanyak 433 siswa. Berdasarkan data tersebut dengan jumlah siswa yang begitu banyak memiliki keseimbangan dengan jumlah guru yang maksimal. Sehingga dapat dipastikan terdapat kesesuaian antara banyaknya jumlah guru dan siswa, dengan demikian diharapkan proses pembelajaran dapat berjalan secara efektif dan efisien.

4. Implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi

Tingginya tingkat persaingan yang ditambah dengan keadaan pandemi Covid-19 menuntut lembaga pendidikan untuk senantiasa mempertahankan integritas dan eksistensinya. Salah satu tolak ukur eksistensi suatu lembaga pendidikan adalah dengan melihat pencapaiannya dalam merekrut peserta didik baru. Oleh karena itu lembaga pendidikan mutlak memerlukan penerapan manajemen pemasaran sekolah untuk menarik pelanggan agar menggunakan layanannya, yaitu sebagaimana yang telah dilakukan SMP Negeri 3 Lamasi. Berikut ini adalah keterangan yang disampaikan oleh kepala sekolah tentang proses penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19:



“proses penerimaan siswa baru (PSB) di SMP Negeri 3 Lamasi saat ini dalam kondisi covid-19 berjalan lancar dan mengikuti tata tertib kedisiplinan menurut aturan covid-19 dan juga terdapat aturan dari dinas yang kita ikuti”⁴⁸

Penerimaan siswa baru tentunya tidak lepas dari panitia penerimaan siswa baru yang dibentuk oleh sekolah itu sendiri, hal ini dijelaskan oleh kepala sekolah :

“peran marketing di sekolah ini berjalan dengan lancar dan diadakannya rapat untuk membahas perencanaan kegiatan marketing dan panitia penerimaan siswa baru (PSB), kemudian pihak yang terlibat dalam PSB yaitu pihak sekolah, guru, staf kepanitiaan PSB, masing-masing memiliki tugas dan tanggung jawabnya”⁴⁹

Pelaksanaan pemasaran di SMP Negeri 3 Lamasi dilakukan oleh tim marketing selaku tim inti yang kemudian mensosialisasikan programnya keseluruhan panitia PSB karena kegiatan PSB dan marketing merupakan suatu kesatuan.

“kita memasang spanduk di depan sekolah menandakan bahwa penerimaan siswa baru sudah dimulai. Proses pelaksanaan pemasaran yang dilakukan tetap dalam keadaan normal”⁵⁰

Strategi yang digunakan oleh tim marketing pada PSB dalam kondisi covid-19 dijelaskan oleh staf pemasaran atau marketing :

“kita mengadakan atau membuat suatu pertemuan di kantor, kemudian mengadakan rapat dengan agenda pertemuan kepala sekolah juga guru-guru untuk membentuk panitia

2022 ⁴⁸Wawancara dengan Kepala Sekolah SMP Negeri 3 Lamasi pada tanggal 26 Juli 2022

2022 ⁴⁹Wawancara dengan Kepala Sekolah SMP Negeri 3 Lamasi pada tanggal 26 Juli 2022

2022 ⁵⁰Wawancara dengan Staf Pemasaran SMP negeri 3 Lamasi pada tanggal 28 Juli 2022



penerimaan siswa baru (PSB)”⁵¹

Langkah selanjutnya yang dilakukan oleh staf pemasaran saat proses pemasaran sekolah SMP Negeri 3 Lamasi dalam kondisi covid-19 dijelaskan oleh staf pemasaran:

“hanya memasang spanduk seperti biasa dan hanya memberikan informasi kepada Guru, Pegawai, Siswa dan Masyarakat”

Pelaksanaan pemasaran di SMP Negeri 3 Lamasi dilakukan oleh tim marketing selaku tim inti yang kemudian mensosialisasikan programnya keseluruh panitia PSB karena kegiatan PSB dan marketing merupakan suatu kesatuan.

“ kita membuat suatu pembentukan kepanitiaan di sekolah dan mereka bertanggung jawabkan pada pimpinan serta melaksanakan yang baik dan melakukan tanggung jawab masing-masing”⁵²

Kinerja tim marketing SMP Negeri 3 Lamasi dalam proses pemasaran dipaparkan oleh salah satu wali murid:

“selama penerimaan siswa baru, kinerjanya bagus dan terkoordinasi dengan baik. Tugas-tugasnya sesuai ada dikepanitiaan dan dilaksanakan dengan baik juga bertanggung jawab. Pelayanannya bagus misalnya komunikasi antar marketing dengan wali murid itu baik”⁵³

Hasil analisis tersebut akan menggambarkan sejauh mana Manajemen Pemasaran Sekolah Pada Penerimaan Siswa Baru Dalam Kondisi Covid-19 di SMP 3 Lamasi. Adapun analisis

⁵¹Wawancara dengan Staf Pemasaran SMP Negeri 3 Lamasi pada tanggal 28 Juli 2022

⁵²Wawancara dengan Staf Pemasaran SMP Negeri 3 lamasi pada tanggal 28 Juli 2022

⁵³WawancaradenganWali Murid SMP Negeri 3 Lamasi pada tanggal 29 Juli 2022

berdasarkan teori yang digunakan yaitu:

1. Perencanaan

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang sangat menentukan keberhasilan pelaksanaan penerimaan siswa baru dilakukan setiap awal tahun ajaran baru guna merencanakan siswa baru yang masuk disuatu sekolah. Untuk tahap perencanaan dalam proses penerimaan siswa baru pada kondisi covid-19 berdasarkan wawancara dengan ketua panitia dan kepala sekolah diantaranya yaitu:

a. Rapat-rapat pendahuluan

Rapat pendahuluan dilaksanakan pada awal januari untuk pembentukan panitia. Ada panitia inti dan bukan inti, yang dimaksud panitia inti yaitu terlibat secara kontinyu untuk persiapan proses penerimaan siswa baru. Rapat dihadiri oleh semua guru, yayasan, kepala sekolah dan karyawan kemudian rapat selanjutnya dihadiri oleh panitia inti.

b. Perencanaan penggunaan aplikasi online

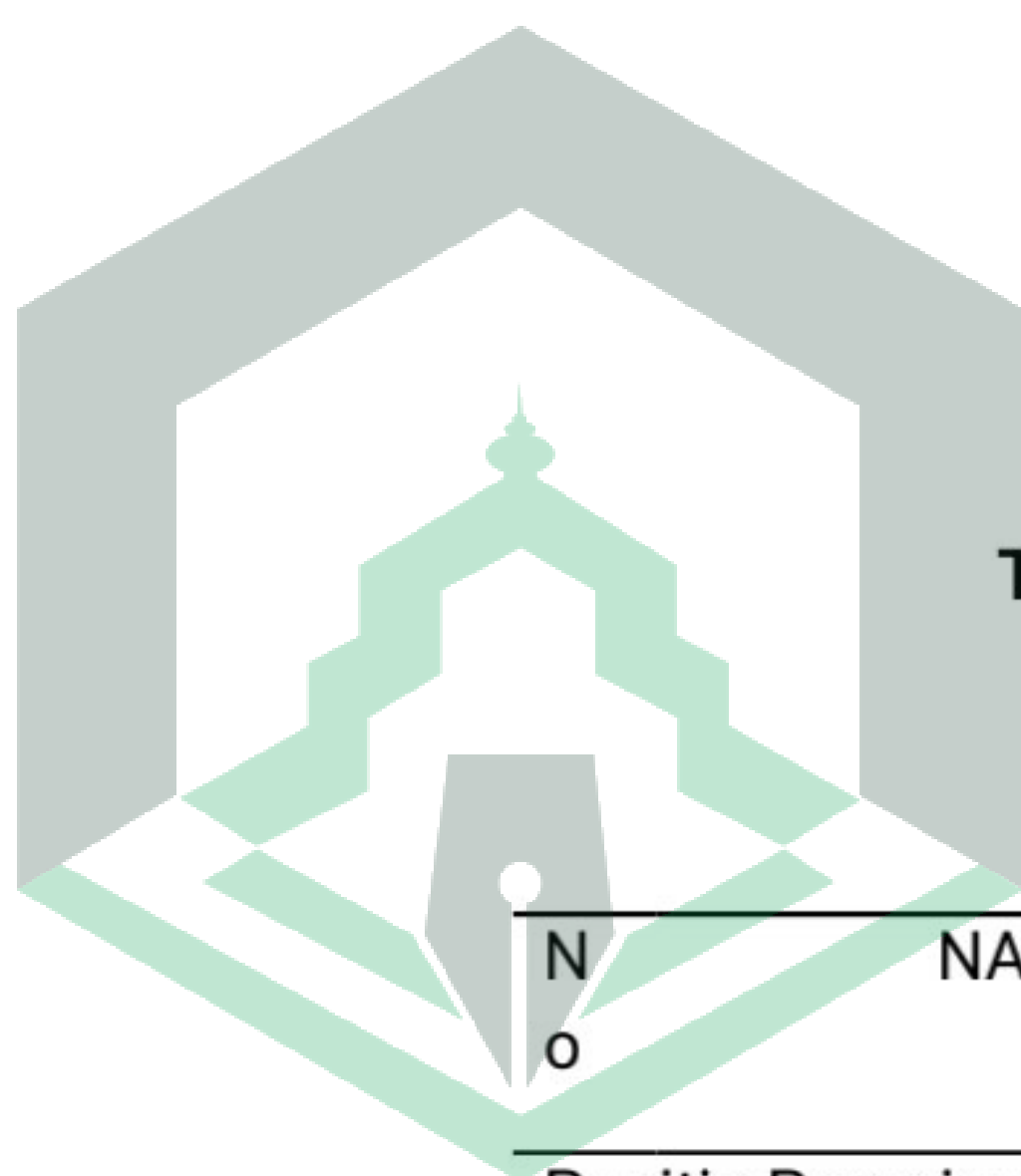


Dalam rapat dengan panitia inti membahas jadwal dan membuat penggunaan aplikasi google forms yang nanti untuk mendaftar siswa baru, yang dibuat oleh OIRY.NET. Pembuatan penggunaan aplikasi melibatkan 2 operator yang memahami penuh dengan IT. Kemudian pendaftaran whatsapp lebih khususnya kepada admin atau bagian operator pendaftaran online tetapi jika calon siswa baru mendaftar melalui whatsapp panitia lain juga bisa nanti dilaporkan kepada admin.

c. Struktur Kepanitiaan

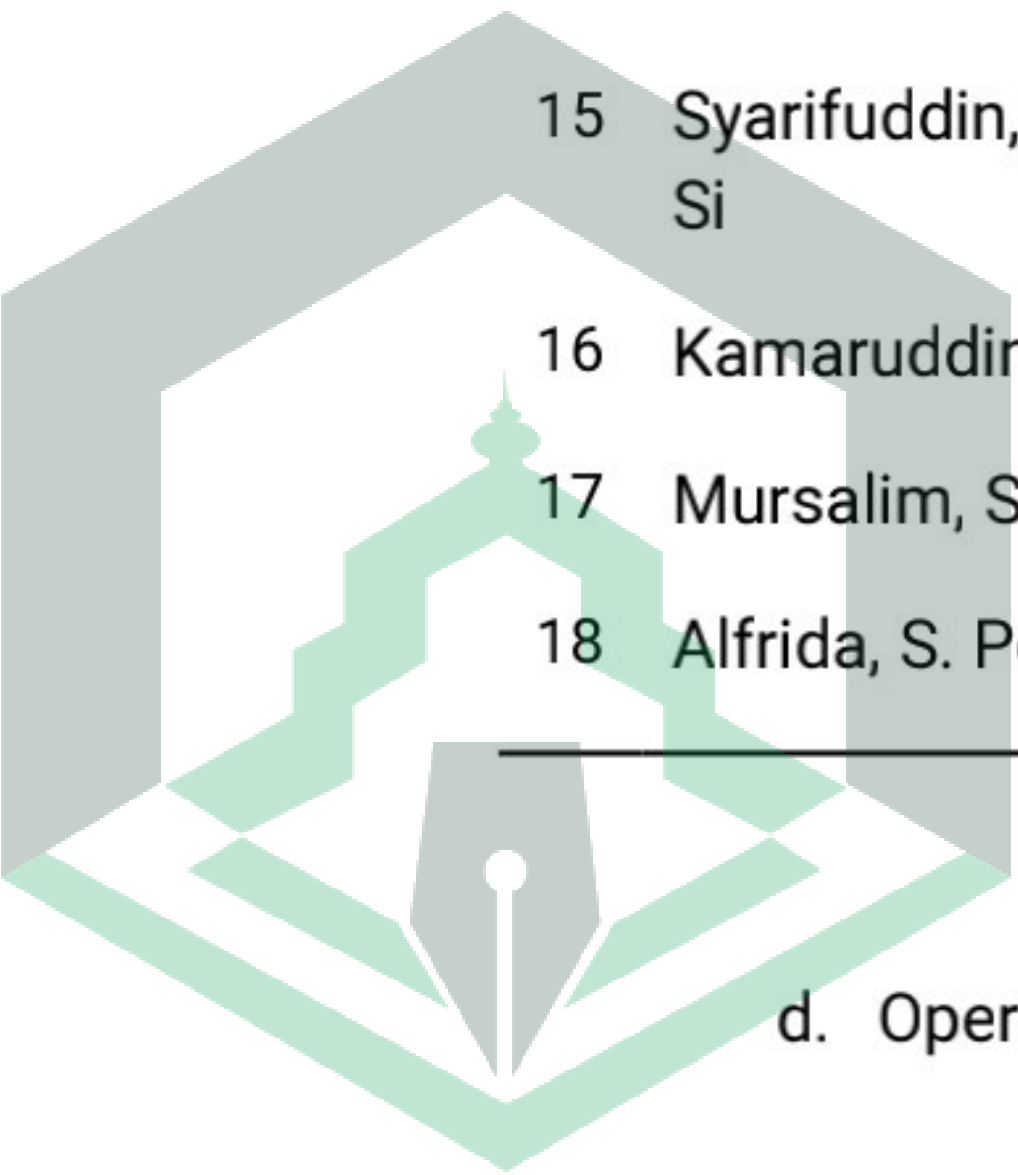
Setelah diadakan rapat pendahuluan kemudian menyusun kepanitiaan atau membuat struktur dalam pembagian tugas ketua panitia yang menyampaikan job description masing-masing divisi. Adapun struktur kepanitiaan penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi.⁵⁴ Sebagai berikut:

⁵⁴Dokumentasi SMP Negeri 3 Lamasi pada tanggal 25 Juli 2022



**Tabel 4. 3 Struktur Kepanitiaan Penerimaan Siswa Baru
Daring SMP Negeri 3 Lamasi**

	NAMA	JABATAN	KEPANITIAAN
Panitia Penerimaan Siswa Baru			
1	Sitti Hatijah Sandu, S. Pd	Kepala Sekolah	Penanggung Jawab
2	Rahman Bahri, S.E	Dewan/Komite	Penanggung Jawab
3	Handri Stiawan, S. Pd	WK. UR. Kurikulum	Humas III
4	Musliman, S. Pd.	WK. UR. Kesiswaan	Humas II
5	Yulius Limbongan, S. Pd	WK. UR. Humas	Ketua
6	Eswoyo, S. Pd	WK. UR. Sarana Prasarana	Sekretaris I
7	Harmin Mattaeling, S.E	Tata Usaha	Sekretaris II
8	Budiman, S.E	Staf Keuangan	Bendahara
9	Listiana, S. Pd	Guru	Pendataan PSB
10	Baso, S. Pd	Ka. BDP Online	Koordinator Sosialisasi
11	Bukra, S. Pd	Guru	Perlengkapan I
12	Hamsiah, S. Pd	Guru	Pendataan PSB
13	Crsitiang Mansyur, S. Pd	Guru	Sie. Jadwal I
14	Maya, S. Pd	Guru	Sie. Jadwal II



15	Syarifuddin, S. Pd., M. Si	Guru	Perlengkapan II
16	Kamaruddin, S. Pd	Guru	Humas IV
17	Mursalim, S. Pd	Guru	Perlengkapan III
18	Alfrida, S. Pd	Guru	Promosi

d. Operator

Perencanaan yang dilakukan oleh operator untuk tahapanpersiapannya ialah membuat aplikasi google forms untuk pendaftaran siswabarur yang dilaksanakan pada bulan februari. Kemudian jika operator untuk mengetik data siswa baru melalui website sekolah SMP Negeri 3 Lamasi yang sudah ada login terlebih dahulu username danpassword.

e. Perencanaan alur pendaftaran

Semua panitia menyusun, merumuskan dan menetapkan rencana kegiatan penerimaan siswa baru dan menetapkan jadwal kapan pendafran dilakukan



sampai daftar ulang.

f. Seleksi dan pengumuman kelulusan

Seleksi dilakukan dalam perencanaan menyusun sistem seleksi untuk memutuskan apakah calon siswa sesuai dengan kriteria yang ditetapkan. Sekolah harus mengutamakan calon siswa yang usianya telah sesuai dengan persyaratan. Kemudian hasil kelulusan oleh panitia dilakukan secara online maupun di papan pengumuman.⁵⁵

Tahap perencanaan penerimaan siswa baru berbasis daring ini kewenangan penuh ada di kepala sekolah, namun perlu adanya koordinasi dengan panitia penerimaan siswa baru agar pelaksanaan penerimaan siswa baru daring berjalan sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Perencanaan yang dilakukan pihak sekolah selanjutnya sistem penetapan daya tampung peserta didik baru di SMP Negeri 3 Lamasi menetapkan bagi calon peserta didik baru kelas X.

2. Pelaksanaan

Pelaksanaan penerimaan siswa baru merupakan hasil

⁵⁵Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah SMP Negeri 3 Lamasi pada tanggal 28 Juli 2022



implementasi dari perencanaan penerimaan siswa baru. Penerimaan siswa baru direncanakan saat tahun ajaran baru maka dari itu jadwal pelaksanaan disesuaikan awal tahun ajaran baru yang ditentukan oleh pihak sekolah. Hal ini ditentukan dari awal calon siswa baru melakukan pendaftaran sampai proses daftar ulang. Proses penerimaan siswa baru dilaksanakan melalui beberapa tahap sebagai berikut:

a. Sosialisasi

Berdasarkan struktur organisasi panitia penerimaan siswa baru yang telah ditentukan dan dimusyawarahkan, maka setiap panitia wajib melaksanakan tugas pokok dan fungsi sesuai dengan keputusan. Proses pelaksanaan sosialisasi penerimaan siswa baru dilakukan secara luring atau tatap muka. Dalam hal ini kepala sekolah selaku yang memiliki kewenangan juga melakukan pelaksanaan kegiatan penerimaan siswa baru berbasis daring yang dikemukakan oleh ketua penerimaan siswa baru sebagai berikut:

"Proses sosialisasi penerimaan siswa baru berbasis daring yang dilakukan pihak sekolah melalui Facebook, Whatsapp, Instagram. Kami juga melibatkan siswa untuk model konten sosialisasinya penerimaan siswa baru. Jadi ada petugas pembuat konten, petugas khusus membagikan konten, waktu untuk mengerjakan konten 2



minggu untuk di share. Untuk mempublikasikan melalui media sosial dijadwal setiap minggu berapa kali update, dipilih kira-kira waktu yang pas , moment-moment tertentu konten apa yang diupload, waktu dipilih waktu yang bagus biasanya sore hari setelah magrib atau isa, dishare dipagi hari hanya sebagai variasi”⁵⁶

Pada bulan Februari sudah mulai membuat konten, video, dan foto-foto untuk promosi daring melalui Facebook, Whatsapp, dan Instagram. Untuk model konten tidak hanya melibatkan kepanitian penerimaan siswa baru tetapi semuanya bergerak dari karyawan, alumni, dan siswa agar tercapainya tujuan yang telah ditetapkan. Selajutnya dalam pembuatan konten ada petugas membagikan konten dan membuat konten bias any dishare setiap 1 minggu sekali. Hasil garapan konten, video, dan foto- foto untuk dipromosikan ke media sosial selesai 2 minggu. Adapun petugas sosialisasi PSB Daring SMP Negeri 3 Lamasi

Tabel. 4.4 Petugas Sosialisasi PSB Daring SMP Negeri 3 Lamasi

Petugas Sosialisasi Inti		
1	Drs. Akhsan Agus	Guru
2	Munardi, S.Pd	Guru
3	Drs. Tamrin	Guru
		Pemasangan Spanduk

⁵⁶Hasil wawancara dengan ketua PSB di SMP Negeri 3 Lamasi 29 Juli 2022



4	Sabar, S. Ag	Guru	Pemasangan Spanduk
5	Zerly Sudding, S. Pd	Guru	Petugas Sosialisasi
6	Try Rahayu Ningtias, s. Pd	Guru	Petugas Sosialisasi
7	Sridawana Lakaba, S. Pd	Guru	Petugas Sosialisasi
8	Marni, S. Pd	Guru	Petugas Sosialisasi
9	Nurhayati, S. Pd	Guru	Petugas Sosialisasi
10	Puspasari, S. Pd	Guru	Petugas Sosialisasi
11	Hesti Haris, S. Si	Guru	Petugas Sosialisasi
12	Frida, S. Pd	Guru	Petugas Sosialisasi
13	Evi Sukardi, S. Pd	Guru	Petugas Sosialisasi
14	Cristiani Pallwa, S. Pd	Guru	Petugas Sosialisasi
15	Aqidah Lestari P, S. Pd	Guru	Tim Video Presentasi
16	Kaharuddin, SPd	Guru	Tim Video Presentasi

b. Pendaftaran melalui aplikasi goolge forms dan whatsapp

Proses pendaftaran yang dilakukan SMP Negeri 3 Lamasi dapat menggunakan aplikasi whatsapp, dan google forms siswa baru ketika mendaftar dapat

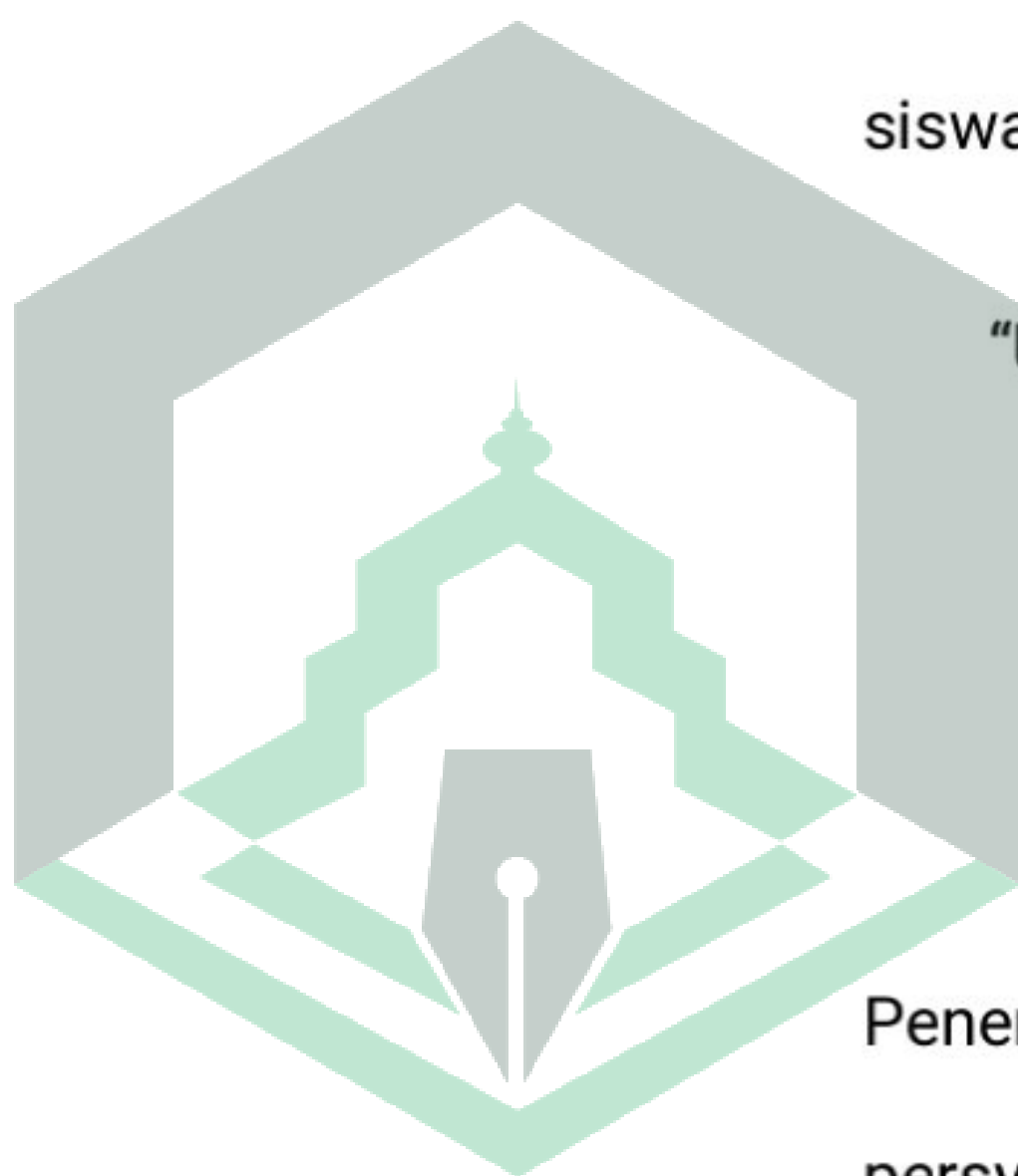


membuka alamat link yang sudah disediakan, yang dibuat dalam OIRY. NET yaitu mengisi 1. Data pribadi yang berisi nama lengkap, nama panggilan, tempat lahir, tanggal lahir, jenis kelamin, NIK (no.e-KTP), NISN, agama, alamat calon peserta didik, no.hp calon peserta didik, anak ke, dari berapa saudara?, golongan darah, tinggi badan, berat badan kemudian klik berikutnya yang berisi, 2.data asal sekolah di antaranya mengisi asal sekolah, alamat sekolah, nomor telepon sekolah, nomor ijasah, nomor UNBK, nomor SKHUN setelah itu klik berikutnya selesai. Untuk pembayaran pendaftaran tidak dikenakan biaya. Pihak admin/operator bertanggung jawab terkait entri data calon peserta didik baru. Dalam penelitian ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan kepala sekolah. Berikut hasil wawancara dengan kepala sekolah sebagai berikut:

“Ketua panitia yang memilih untuk menjadi admin/operator proses entri data. Ada 2 orang yang menjadi operator atau admin sekolah agar mempermudah calon siswa baru saat proses entri data admin di SMP Negeri 3 Lamasi dan tersusun secara rapih dalam komputerisasi”⁵⁷

Hal ini diperkuat oleh Ketua Panitia Penerimaan PSB

⁵⁷ Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah SMP Negeri 3 Lamasi pada tanggal 28 Juli 2022



siswa baru sebagai berikut:

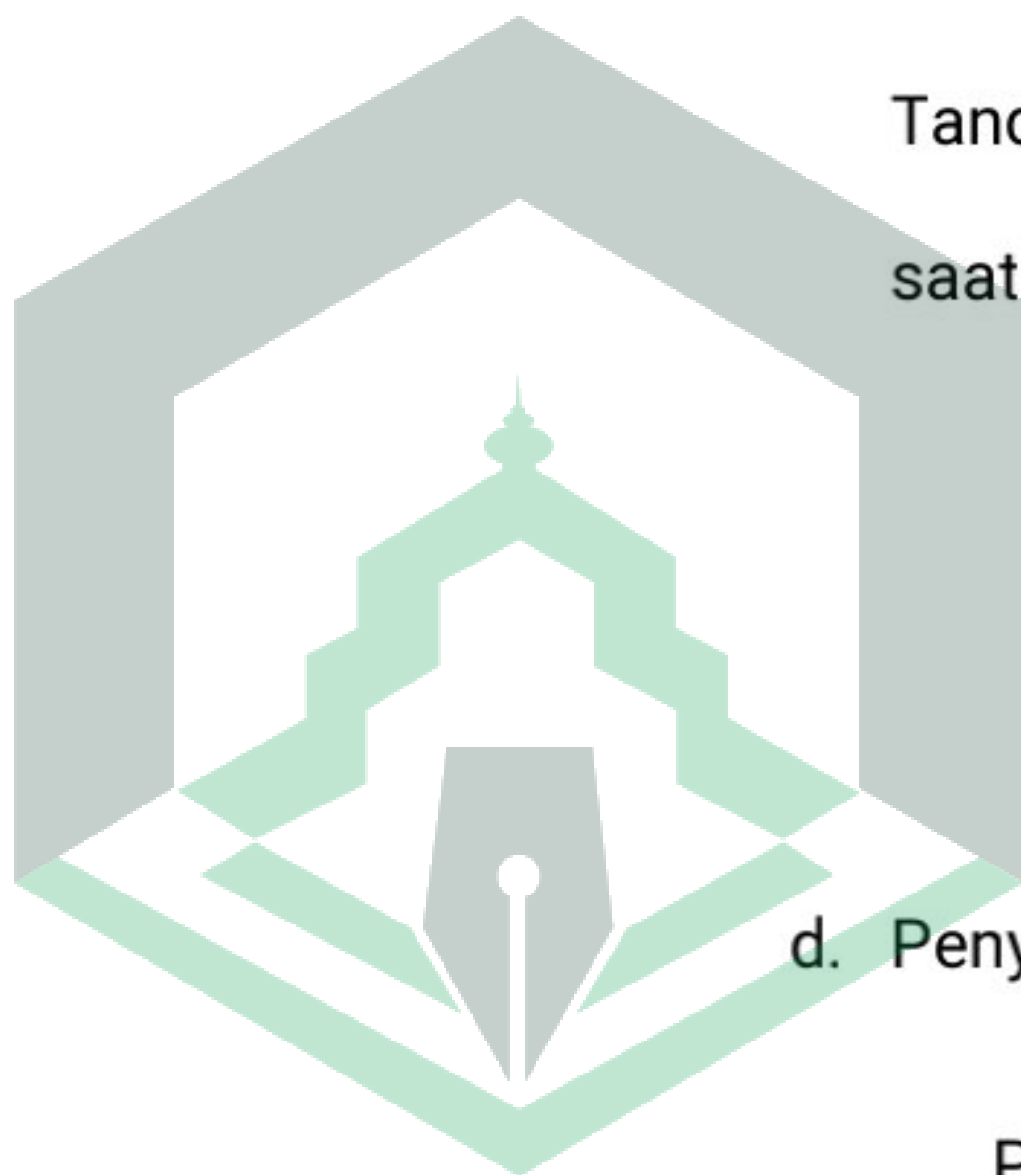
“Untuk proses entri data admin/operator di SMP Negeri 3 Lamasi yaitu ada 2 admin/operator yang mengakses proses pendaftaran siswa baru. Admin mengentri nama lengkap, asal sekolah, jurusan yang ingin diambil untuk melihat proses entri di website”⁵⁸

Penerimaan siswa baru berbasis daring ini tentunya ada persyaratan untuk mendaftar, dari pihak sekolah dipermudah persyaratannya. Karena tujuan penerimaan siswa baru daring ingin mempermudah calon peserta didik baru dan orang tua yang rumahnya tidak terjangkau ke sekolah sehingga bisa mendaftar via daring. Tetapi saat ini dengan adanya pandemi corona pendaftaran melalui via daring cukup maksimal.

c. Pengumuman pendaftaran

Setelah tahap pelaksanaan pendaftaran penerimaan siswa baru secara daring kemudian proses pengumuman pendaftaran calon siswa baru diterima atau tidaknya setelah calon siswa baru mengisi google forms atau melalui whatsapp panitia atau operator yang mengirimkan tanda bukti pendaftaran berbentuk pdf.

⁵⁸Hasil wawancara dengan ketua PSB di SMP Negeri 3 Lamasi 29 Juli 2022



Tanda bukti pendaftaran diprint oleh siswa untuk dibawa saat melengkapi berkas-berkas yang belum lengkap.

d. Penyerahan berkas

Proses pemberkasan penerimaan siswa baru, calon siswa baru datang ke sekolah untuk melengkapi data yang belum lengkap apabila berkas sudah lengkap ketika mendaftar melalui online maka siswa tidak perlu ke sekolah. Lalu pihak admin yang mengentri data pendaftar siswa dan memverifikasi data yang sudah lengkap dan belum lengkap. Lalu operator mencetak bukti pendaftaran dalam bentuk pdf kemudian dikirim kepada siswa baru diprint dan dibawa ke sekolah untuk bukti telah mendaftar membawa kelengkapan berkas-berkas yang belum lengkap.

e. Registrasi/ Daftar ulang

Untuk pembayaran pendaftaran tidak dikenakan biaya. Tahap pelaksanaan PSB terakhir adalah daftar ulang dilakukan setelah penerimaan siswa baru selesai dilaksanakan.



Dalam tahap pelaksanaan penerimaan siswa baru tidak semuanya berjalاندengan lancar sesuai rencana karena berdasarkan hasil wawancara denganketua panitia dan kepala sekolah terdapat beberapa hambatan saat pelaksanaanpenerimaan peserta didik sebagai berikut:

- a. Koordinasi yang masih kurang karena tidak bisa tatap muka secara langsungdengan adanya pademi corona saat ini. Hanya koordinasi melalui whastappdan zoom meeting.
- b. Jaringan tiba-tiba offline dan tidak terdapat jaringan sinyal yang stabil.

3. Pemantauan

Setiap melaksanakan program kerja atau kegiatan perlu diadakan pemantauan karena dalam proses menetapkan kinerja dan pengambilan tindakan organisasi tersebut untuk dapat mendukung pencapaian hasil yangdiharapkan. Kemudian setelah adanya pengawasan diperlukan evaluasi karena pada dasarnya evaluasi program ialah pelaksanaan untuk mengukur/menilai tujuan program dan apabila tujuan belum tercapai an apa sebabnya. Tujuan selajutnya dilakukan pengawasan itu sendiriuntuk memantau, megevaluasi, dan mengetahui seberapa besar kinerjasemua



panitia PSB dalam menjalankan tugas masing-masing.

Saat penerimaan siswa baru terdapat tahap evaluasi yang dilakukan oleh kepala sekolah dan panitia penerimaan siswa baru. Hal ini dikemukakan oleh Sekolah sebagai berikut:

“Dalam proses kegiatan pelaksanaan penerimaan peserta didik baru selalu ada evaluasi, yang melibatkan komite sekolah, kepala sekolah, panitia penerimaan siswa baru. Berkaitan jaringan dalam proses daring yaitu sinyal yang masih agak susah ketika yang rumahnya masih pelosok sehingga menggunakan web yang memerlukan koneksi internet yang lebih stabil agak susah, menggunakan whatsapp kadang pending baru sampai”⁵⁹

5. Faktor pendukung dan penghambat implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi

Manajemen pemasaran yang dilakukan oleh SMP Negeri 3 Lamasi berjalan sesuai dengan yang diharapkan, tentunya tidak terlepas dari apa yang menjadi faktor pendukung terlaksananya kegiatan tersebut. Berikut pernyataan dari staf pemasaran :

“ faktor pendukung manajemen pemasaran SMP Negeri 3 Lamasi yaitu Kepala Sekolah, Guru, Kepanitiaan juga

⁵⁹Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah SMP Negeri 3 Lamasi pada tanggal 28 Juli 2022

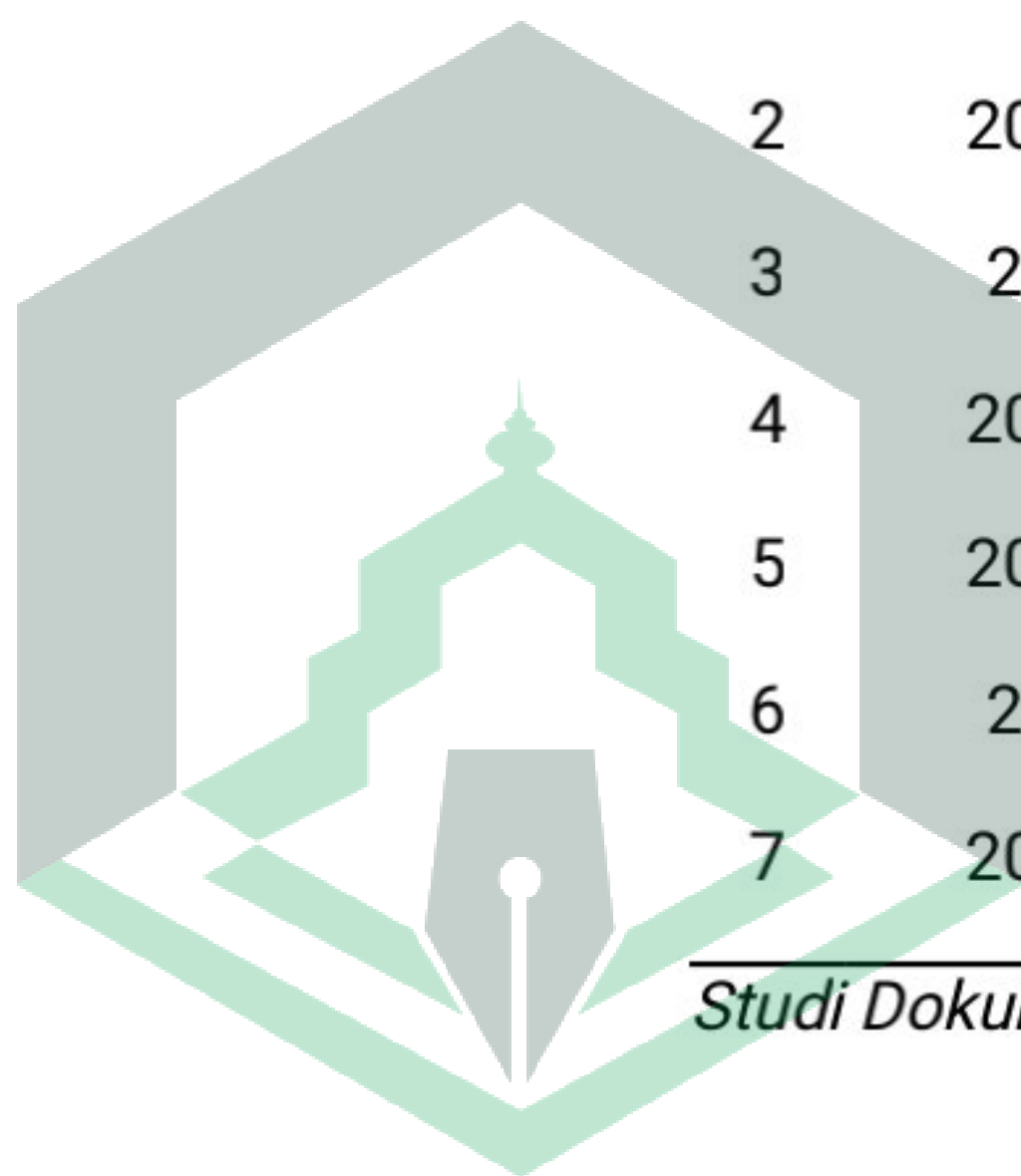
Masyarakat⁶⁰

Berdasarkan hasil wawancara di awal peneliti menjelaskan mengenai faktor pendukung dari pihak sekolah yaitu mengadakan rapat internal, membentuk kepanitian dan mengevaluasi semua kegiatan yang dilakukan di sekolah, kekuatan pada nilai religi yang dimiliki sekolah dan adanya kegiatan-kegiatan yang diadakan oleh sekolah yang melibatkan masyarakat. sedangkan dukungan dari guru yaitu guru aktif dalam mempromosikan sekolah baik melalui spanduk maupun di media sosial begipun dengan masyarakat mempromosikan dengan ke anak atau teman dan mendukung kegiatan sekolah dan menerima dengan baik informasi-informasi yang disebarkan oleh pihak sekolah juga para wali murid yang selalu berkomunikasi dengan baik kepada pihak sekolah. Keberhasilan sebuah manajemen pemasaran dapat dilihat dari jumlah pendaftar. Berikut ini data jumlah pendaftar /calon peserta didik dan peserta didik yang diterima di SMP Negeri 3 Lamasi selama 6 tahun terakhir.

Tabel 4.5 Hasil Pemasaran Sekolah 6 Tahun Terakhir

No	Tahun Ajaran	Jumlah Pendaftar	Jumlah Yang Diterimah
1	2015 – 2016	200	164

⁶⁰Wawancara dengan Staf Pemasaran SMP negeri 3 Lamasi pada tanggal 29 Juli 2022



2	2016 – 2017	342	291
3	2017 -2018	270	254
4	2018 – 2019	135	113
5	2019 – 2020	130	110
6	2020 -2021	105	105
7	2022 – 2023	74	74

Studi Dokumentasi SMPNegeri 3 Lamasi

Berdasarkan tabel di atas jumlah pendaftar pada SMP Negeri 3 Lamasi mengalami penurunan. Mungkin hal ini dikarenakan sudah banyak sekolah lain yang lebih dekat atau lebih memberikan fasilitas yang lebih baik dan kurang sosialisasi langsung kepada masyarakat dikarenakan dalam kondisi covid-19. Jumlah pendaftar yang setiap tahun mengalami penurunan pasti memiliki faktor penghambat seperti waktu yang mendesak, kurangnya informasi apalagi pada saat pandemi, dan kurangnya sosialisasi yang dilakukan sekolah kepada masyarakat atau calon peserta didik.



B. Hasil Penelitian

1. Implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi

Tingginya tingkat persaingan yang ditambah dengan keadaan pandemic Covid-19 menurut lembaga pendidikan untuk senantiasa mempertahankan integritas dan eksistensinya. Salah satu tolak ukur eksistensi suatu lembaga pendidikan adalah dengan melihat pencapaiannya dalam merekrut peserta didik baru. Oleh karena itu lembaga pendidikan mutlak memerlukan penerapan strategi pemasaran pendidikan untuk menarik pelanggan agar menggunakan layanannya, yaitu sebagaimana yang dilakukan oleh SMP Negeri 3 Lamasi Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Buchari Alma bahwa pemasaran jasa pendidikan memiliki 5 fase yaitu analisis, perencanaan, pelaksanaan, pemantauan, pengelolaan kegiatan maka dari itu peneliti menjelaskan mengenai beberapa hal tersebut:

a. Perencanaan

Perencanaan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh pihak sekolah sebagai gerbang awal untuk masuk sekolah atau setiap tahun ajaran baru guna merencanakan peserta didik baru yang akan masuk ke sekolah. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Muhaimin bahwa perencanaan adalah bagian dari rencana terbesar institusi. Hal terpenting dalam menyusun rencana



adalah mengidentifikasi visi misi dan tujuan umum, tujuan khusus lembaga atau organisasi yang akan dicapai.⁶¹ Hal-hal yang direncanakan dalam penerimaan siswa baru berbasis daring berdasarkan Peraturan Menteri Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 2019 Tentang Penerimaan Peserta Didik Baru Pada Taman Kanak-Kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, Dan Sekolah Menengah Kejuruan memuat komponen antara lain:

1) Penetapan Tujuan

Tujuan atau sasaran membantu mengevaluasi kemajuan yang akan dicapai menjadi pedoman bagi penyusunan. Ini berarti bahwa tujuan atau sasaran yang ingin dicapai itu bisa dipakai sebagai standarisasi. Penentuan tujuan sistem seleksi penerimaan siswa baru berpedoman pada proposal kegiatan penerimaan siswa baru untuk mekanisme pelaksanaan penerimaan siswa baru bertujuan untuk memberikan kesempatan yang seluas-luasnya bagi warga negara. Pengendalian. SMP 3 Lamasi dalam pelaksanaan PSB dengan berpegangan pada prinsip-prinsip *Objektif, Transparan, Akuntabel, Tidak Diskriminatif, dan Kompetitif*.

⁶¹ Muhaimin, "Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Di Madrasah Tsanawiyah, Diakses Dari <https://www.neliti.com>. Pada 11 Agustus 2021, Pukul 10.00

2) Penempatan dan Persyaratan Siswa baru

Sekolah setelah menentukan waktu penerimaan siswa baru, selanjutnya yang harus ditentukan adalah persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon siswa jika akan mendaftar ke sekolah. Kemudian sekolah memiliki kriteria yang berbeda dalam menentukan calon siswa yang akan diterima. Kriteria calon siswa baru SMP 3 Lamasi sebagai berikut:

- a) Telah lulus dan memiliki Ijazah SD;
- b) Telah lulus dengan memiliki STL/SHUN;
- c) Memiliki Daftar Nilai Ujian Sekolah dan atau Daftar Nilai Ujian Nasional;
- d) Memiliki Akte Kelahiran atau Surat Keterangan Lahir dari Kelurahan/Desa;
- e) Memenuhi syarat yang ditetapkan secara spesifik sesuai kompetensi keahlian pada satuan pendidikan.

3) Menentukan Jadwal PSB

Tahapan penyusunan jadwal penerimaan siswa baru sebelumnya disesuaikan dengan bulan saat tahun ajaran baru berlangsung. Menurut Ali Imron penjadwalan kegiatan yang telah ditetapkan urutan prioritasnya, dan langkah-langkahnya agar jelas pelaksanaannya, dan di mana



dilaksanakannya jadwal ini semua personalia menjalankan tugasnya.⁶² Untuk yang tercantum di jadwal ialah jenis-jenis kegiatannya secara urut, kapan dilaksanakan, siapa yang bertanggung jawab untuk melaksanakan, bahkan kalau perlu di mana kegiatan tersebut harus dilakukan.

4) Rencana Kerja Panitia

Rencana kerja panitia seleksi penerimaan siswa baru daring pihak sekolah membentuk struktur kepanitiaan. Tim panitia penyelenggara ditentukan pada tahap perencanaan menyusun tugas dan kewenangan setiap panitia penerimaan siswa baru daring. Struktur kepanitiaan penerimaan siswa baru daring pihak sekolah ialah penanggung jawab, ketua, wakil ketua, sekretaris, bendahara, koordinator sosialisasi, pendataan PDB, sie jadwal I, sie perlengkapan. Panitia penerimaan siswa baru daring, ada koordinasi dengan ketua penerimaan siswa baru dan tim yang bertugas menjadi admin/operator dilakukan melalui website, whatsapp, facebook, dan instagram saat proses pendaftaran siswa baru berlangsung.

⁶²Ali Imron, *Manajemen Peserta Didik Berbasis Sekolah*, (Malang: Bumi Aksara, 2011), 28-29.

5) Penentuan Jumlah Siswa/Daya Tampung

Sekolah sebelum menerima siswa baru terlebih dahulu harus menentukan jumlah siswa yang akan diterima. Berdasarkan Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2017 Tentang Penerimaan Peserta Didik Baru Pada Taman Kanak-Kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, Sekolah Menengah Kejuruan, atau bentuk lain yang sederajat pada Bab V Pasal 24.⁶³ Bahwa daya tampung berdasarkan peraturan perundang-undangan rombongan belajar pada jumlah peserta didik dalam satu rombongan belajar yaitu SMP sekitar 50% dari daya tampung. Berdasarkan proposal kegiatan penerimaan peserta didik baru Sekolah menetapkan daya tampung sebelum pelaksanaan kegiatan penerimaan siswa baru yang telah ditentukan oleh pihak sekolah SMP Negeri 3 Lamasi.

b. Pelaksanaan

Pelaksanaan penerimaan siswa baru pada masa pandemi ini merupakan implementasi perencanaan penerimaan siswa baru. Penggerakan/pelaksanaan adalah upaya untuk menggerakkan

⁶³Berdasarkan Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2017 Tentang Penerimaan Peserta Didik Baru Pada Taman Kanak-Kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, Sekolah Menengah Kejuruan, atau bentuk lain yang sederajat pada Bab V Pasal 24.



atau mengarahkan para anggota organisasi serta mendayagunakan fasilitas yang ada untuk melaksanakan pekerjaan secara bersama.⁶⁴Proses pelaksanaan penerimaan siswa baru daring untuk sosialisasimelalui media Whatsapp, Facebook, dan Instagram dilakukan semua guru,karyawan, alumni dan siswa tidak hanya melibatkan panitia dan kepala sekolah semuanya bergerak dalam pelaksanaan penerimaan siswa baru Daring. Tahap pelaksanaan penerimaan siswa baru daring ini berlangsung untuk admin/operator sekolah melakukan entri data calon siswa baru yang hendak melakukan pendaftaran penerimaan siswa baru. Sarana penunjang dalam penerimaan siswa baru daring ialah google forms whatsapp, dan facebook. Informasi yang disajikan dalam media online secara umum, yaitu segala jenis atau format media yanghanya bisa di akses melalui internet berisikan teks, foto,video, dan suara. Dalam pengertian umum ini media online juga bisa dimaknai sebagai sarana komunikasi online. Dengan pengertian media online secara umum ini, maka,website, whatsapp, facebook, instagram dan media sosial (sosial media) masuk dalam kategori media online.

Tahap pelaksanaan penerimaan peserta didik baru berbasis daring dilakukan sesuai skema dan alur pendaftaran penerimaan siswa baru daring melalui website dan whatsapp. Untuk tata cara

⁶⁴ Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan: Konsep, Prinsip dan Aplikasi dalam Mnegelola Sekolah dan madrasah* (Bandung: Putaka Educa, 2010), 27

pendaftaran siswa baru dengan sistem daring sebagai berikut:

1) Tata cara mendaftar (*website*)

- a) Calon peserta didik mendaftar mengklik alamat URL
- b) Calon peserta didik mengisi formulir penerimaan siswa baru
- c) Calon peserta didik mengisi data pribadi meliputi nama lengkap, namapanggilan, tempat lahir, tanggal lahir, jenis kelamin, NISN, agama, alamat calon peserta didik, nomor handphone calonpeserta didik, anak ke, dari berapa saudara, golongan darah, tinggi badandan berat badan.
- d) Selesai.

2) Tata cara mendaftar via whastapp

- a) Chat ke admin SMP 3 Lamasi dengan No Wa.
- b) Kirimkan nama lengkap, asal sekolah, dan jurusan yang diinginkan.
- c) Tunggu respon dari admin.
- d) Selesai.
- e) Sudah terdaftar di SMP 3 Lamasi.

Dalam pelaksanaan penerimaan siswa baru daring, hal ini juga tidak semuaberjalan dengan lancar sesuai dengan



perencanaan. Adapun beberapa kendala dan daya dukung saat pelaksanaan penerimaan siswa baru sebagai berikut :

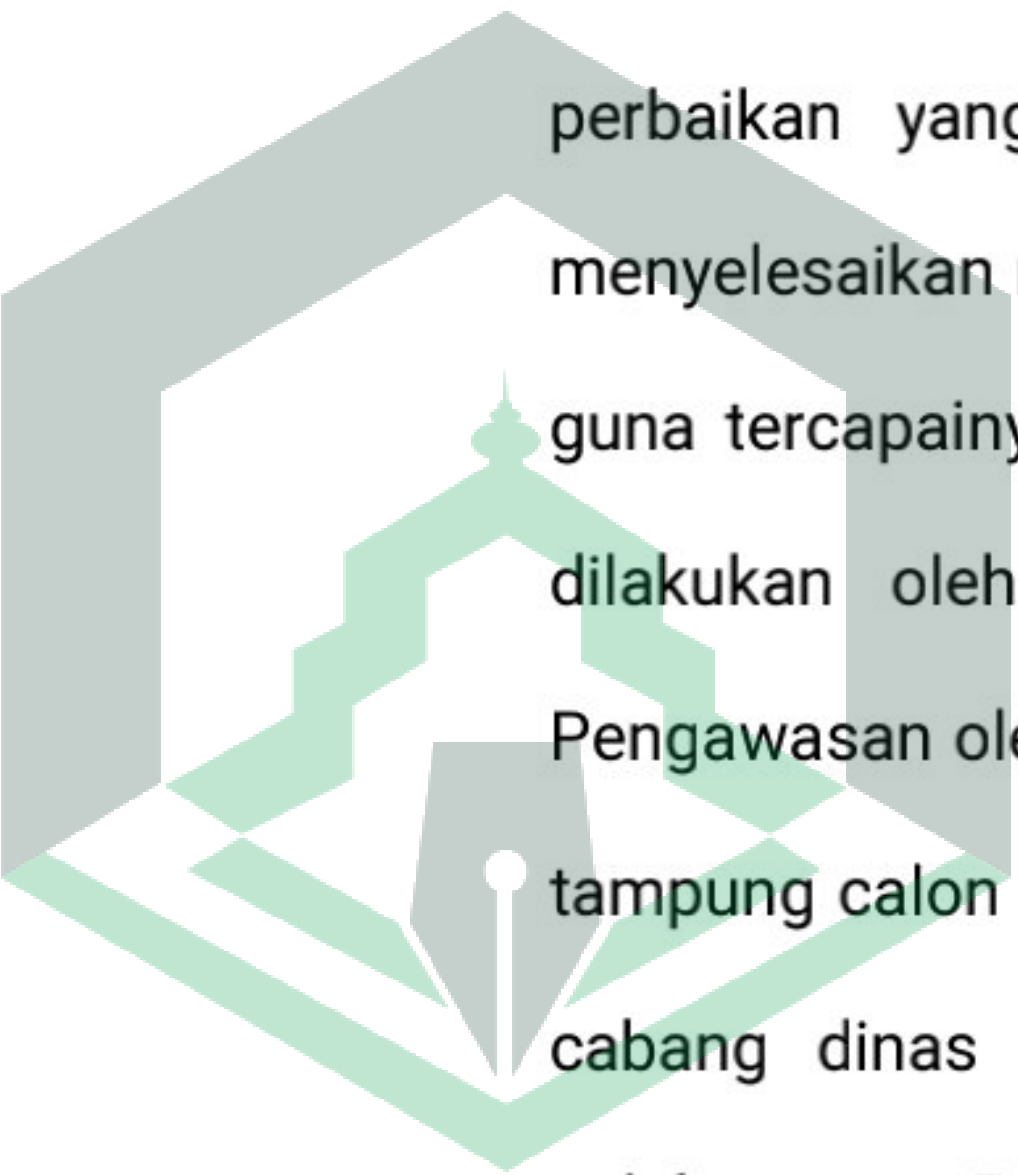
- a) Kurangnya koordinasi karena tidak bisa tatap muka secara langsung, karena dengan adanya pandemi corona lebih cenderung menggunakan whatsapp, zoom meeting.
- b) Guru yang rumahnya bukan wilayah sekitar sekolah, guru tersebut tidak bisa mendapatkan siswa.
- c) Pihak SD yang belum menerima sosialisasi, karena pandemi corona saat ini, tetapi tahun sebelumnya sosialisasi yang sesuai dengan sasaran SD terjangkau semua.

c. Pemantauan

Pemantauan merupakan suatu pengawasan atau pemantauan terhadap kegiatan sehingga menghasilkan sebuah informasi yang berguna. Informasi yang dihasilkan dapat digunakan untuk mempermudah mengambil keputusan terhadap kegiatan sebelumnya.⁶⁵

Dengan acuan yang sudah direncanakan oleh sekolah untuk menentukan apakah ada penyimpangan dan mengukur signifikansi penyimpangan tersebut dan mengambil tindakan perbaikan-

⁶⁵ Ladjamudin, A.B, *Analisis dan Desain Sistem Informasi*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2005), 20



perbaikan yang diperlukan dan pengawasan dibutuhkan untuk menyelesaikan masalah dengan cara yang paling efektif dan efisien guna tercapainya organisasi.⁶⁶ Pemantauan penerimaan siswa baru dilakukan oleh dinas pendidikan, yayasan dan kepala sekolah. Pengawasan oleh dinas pendidikan SMP 3 Lamasi melaporkan daya tampung calon peserta didik baru, pengisian, dan pengiriman. Pihak cabang dinas melakukan koordinasi, pemantauan dan evaluasi pelaksanaan PSB. Sedangkan pengawasan yang dilakukan oleh yayasan dan kepala sekolah adalah memantau, mengevaluasi proses pelaksanaan penerimaan siswa baru.

Kemudian panitia penerimaan siswa baru membuat pencatatan dan pelaporan daya tampung, jumlah pendaftar untuk dilaporkan kepada yayasan dan kepala sekolah. Berdasarkan hal tersebut setelah melakukan pengawasan kemudian evaluasi penerimaan siswa baru dilakukan oleh kepala sekolah dan panitia penerimaan siswa baru melalui pengawasan untuk memantau, mengarahkan, mengevaluasi kekurangan dalam pelaksanaan penerimaan siswa baru daring berlangsung apakah berjalan dengan lancar atau tidak.

Berdasarkan hal diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah pada Penerimaan siswa baru dalam Kondisi Covid-19 di SMP 3 Lamasi berdasarkan teori

⁶⁶M. HizbuL Muflihini, *Administrasi Pendidikan Tinjauan Teori Untuk praktek manajerial bagi guru dan pimpinan sekolah* (Yogyakarta: Pilar Media, 2013), 126.



bahwa perencanaan, pelaksanaan, pengawasan PSB, pendaftaran siswa baru, dengan Peraturan Menteri Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia. Penerimaan siswa baru berbasis daring. Maka dalam penerapan PSB dari mulai rencana tujuan kegiatan, prosedur, Untuk penggunaan pendaftaran PSB aplikasi google forms dan whatsapp tidak sesuai dengan Peraturan Menteri Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia sudah berjalan dengan baik walaupun adanya kendala yang dihadapi.

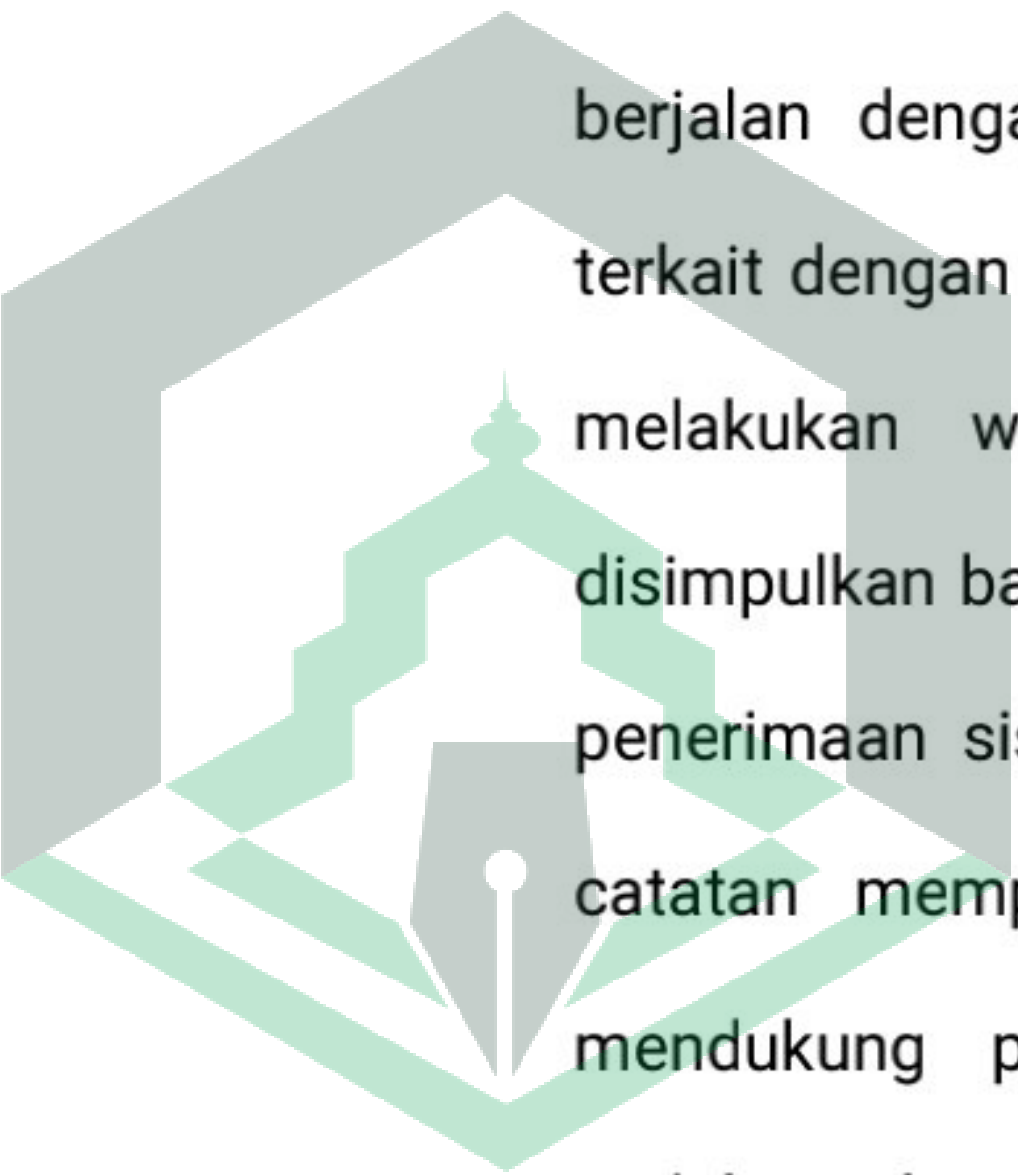
2. Faktor pendukung dan penghambat implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi

Manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru pasti memiliki faktor pendukung dan penghambat. Berdasarkan hasil wawancara peneliti bahwa implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi memiliki faktor pendukung dan faktor penghambat.

a. Faktor pendukung

1) Ada izin dari kepala sekolah

Izin kepala sekolah merupakan faktor yang sangat penting karena izin yang diberikan oleh kepala sekolah dapat memperlancar proses penerimaan siswa baru . Jika tidak mendapat izin dari kepala sekolah maka proses penerimaan siswa baru tidak dapat



berjalan dengan baik. Untuk memperoleh data lebih mendalam terkait dengan pertanyaan adanya izin dari kepala sekolah peneliti melakukan wawancara dengan 5 orang Responden dapat disimpulkan bahwa pihak sekolah sangat mendukung pelaksanaan penerimaan siswa baru maupun dalam kondisi Covid-19 dengan catatan memperhatikan protokol kesehatan yang ada, selain mendukung pihak sekolah juga menyiapkan fasilitas untuk melaksanakan proses penerimaan siswa baru.

2) Guru

Proses penerimaan siswa baru upaya guru sangat diperlukan ada beberapa faktor pendukungnya seperti halnya guru menjadi lebih mudah menyampaikan materi kepada peserta didik baru. Guru juga lebih mudah menyampaikan aturan-aturan dalam proses penerimaan siswa baru. Guru juga berperan dalam menyeleksi penerimaan siswa baru dan memudahkan siswa baru dalam beradaptasi dengan lingkungan sekolah dan memberikan motivasi terhadap peserta didik.

3) Masyarakat

Proses penerimaan siswa baru peran masyarakat sangat penting terutama menyampaikan sosialisasi tentang sekolah terhadap orang lain atau kepada anak-anaknya sehingga sekolah tersebut dapat diketahui masyarakat lainnya dengan cepat.

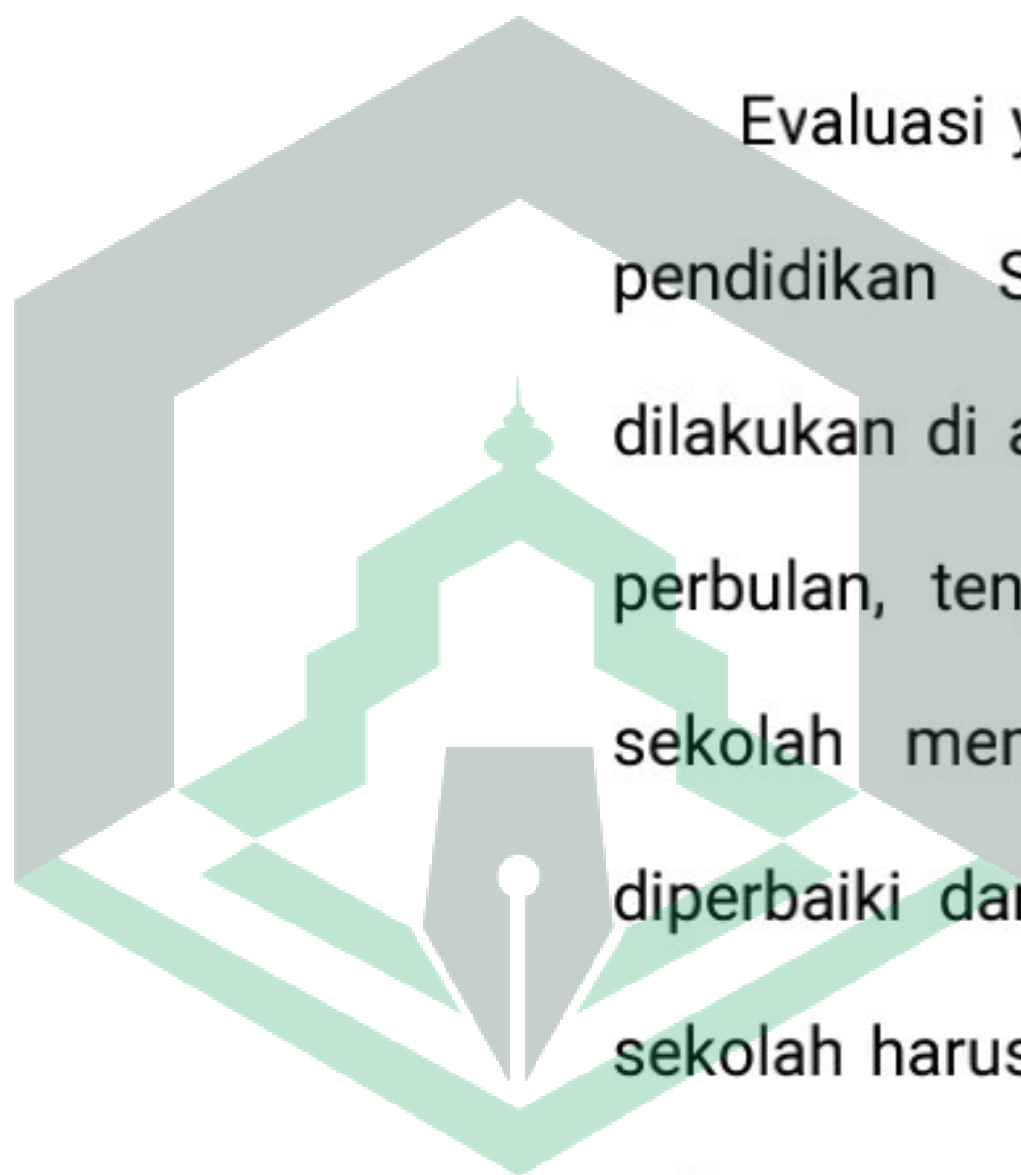


b. Faktor Penghambat

Penerimaan peserta didik pada masa pandemi selain terdapat faktor pendukung juga terdapat faktor penghambat yang dapat menghambat kelancaran pelaksanaan PSB secara daring atau menghambat pencapaian tujuan pelaksanaan PSB. Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa faktor penghambat antara lain: waktu yang mendesak, kurangnya pengetahuan orang tua calon peserta didik terkait dengan PSB secara daring, kurangnya sosialisasi dan informasi kepada masyarakat terkait pelaksanaan penerimaan siswa baru secara daring. Faktor tersebut menyebabkan munculnya suatu permasalahan atau kendala dalam pelaksanaan PSB Daring.

c. Upaya yang harus dilakukan Sekolah SMP Negeri 3 Lamasi

Setelah melihat faktor penghambat dan setelah melakukan berbagai tahap dalam manajemen yakni perencanaan dan pelaksanaan maka sekolah harus melakukan evaluasi lebih mendalam. Dimana evaluasi merupakan perbuatan yang telah disepakati dan dapat dipertanggung jawabkan, dimana evaluasi dilakukan oleh kepala sekolah secara langsung terhadap bawahannya kepada semua tim yang sudah bekerja secara langsung maupun tidak langsung sehingga para anggota dapat bekerja dengan baik demi tercapainya tujuan yang diinginkan



Evaluasi yang dilakukan oleh pengelolaan strategi pemasaran pendidikan SMP Negeri 3 Lamasi seharusnya tidak hanya dilakukan di akhir periode saja melainkan juga dalam prosesnya, perbulan, tengah semester, dan pada akhir tahun seharusnya sekolah membahas program-program apa saja yang harus diperbaiki dan yang harus dihapus, dan jika ada suatu kendala sekolah harus mencari solusinya bersama demi menjaga kualitas pelayanan pendidik

Peningkatan multi pendidikan merupakan hal yang sangat penting dan diperhatikan dalam memasarkan produk pendidikan karena kualitas dari sekolah menjadi perhatian penting yang akan menjadi pertimbangan para konsumen untuk masuk ke dalam sekolah tersebut apalagi dengan kondisi pandemi yang membuat sekolah kurang melakukan sosialisasi terhadap masyarakat atau calon peserta didik secara langsung.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang dilakukan penulis dengan judul Implementasi Majamenen Pemasaran Sekolah pada Penerimaan Siswa Baru dalam Kondisi Covid-19 di SMP 3 Lamasi dapat disimpulkan berdasarkan teori yang digunakan bahwa:

1. Perencanaan penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 yang perlu dipersiapkan untuk pelaksanaan penerimaan siswa baru pihak sekolah melakukan rapat terlebih dahulu, pembentukan panitia dan tugas dan wewenang masing-masing panitia penerimaan siswa baru untuk membahas pebdaftaran melalui aplikasi yang disediakan.
2. Pelaksanaan yang dilakukan pihak sekolah adalah sosialisasi ke SMP sebelum pembukaan pendaftaran, promosi menggunakan media sosial *whatsapp*, *Facebook*, dan *Istagram* dan pendaftaran penerimaan siswa baru dengan aplikasi *google forms* dan *whatsapp*. Dalam proses pelaksanaan penerimaan siswa baru semua panitia bahkan alumni, siswa, karyawan bergerak semua.

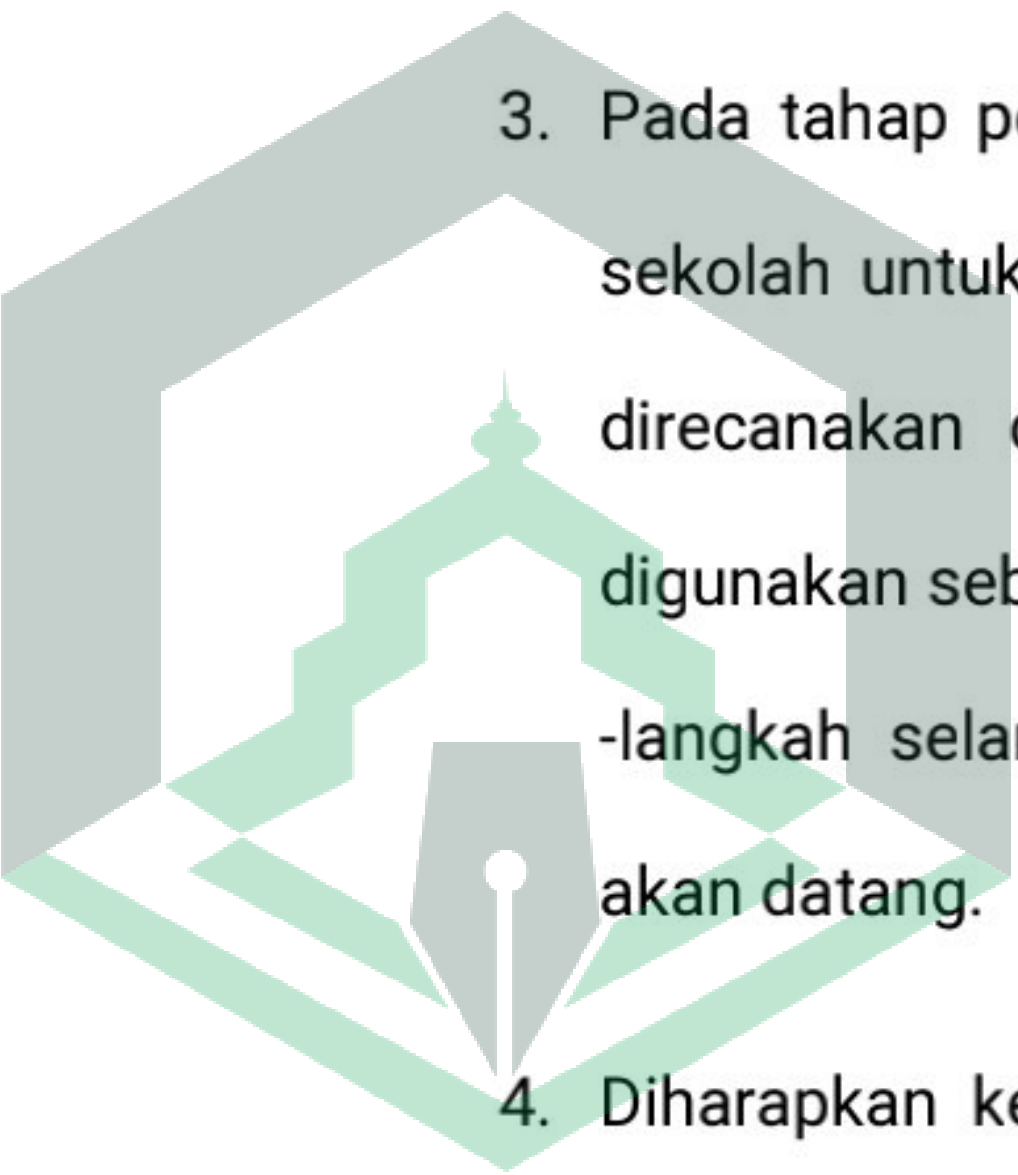


3. Pemantauan oleh kepala sekolah evaluasi secara langsung dan tidak langsung. Evaluasi dilakukan setiap awal kegiatan dan akhir kegiatan penerimaan siswa baru berlangsung, serta evaluasi laporan hasil penerimaan siswa baru dilakukan setelah proses penerimaan siswa baru selesai.

Faktor pendukung dalam implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi yaitu kepala sekolah, guru, dan masyarakat sehingga proses berjalan dengan lancar namun berdasarkan hasil wawancara proses penerimaan siswa baru berjalan dengan lancar. Faktor penghambat waktu yang mendesak, kurangnya pengetahuan orang tua calon peserta didik terkait dengan PSB secara daring, kurangnya sosialisasi dan informasi kepada masyarakat terkait pelaksanaan penerimaan siswa baru secara daring. Faktor tersebut menyebabkan munculnya suatu permasalahan atau kendala dalam pelaksanaan PSB Daring.

B. Saran

1. Penulis menyarankan untuk pihak sekolah SMP Negeri 3 Lamasi untuk meningkatkan strategi promosi sekolah di berbagai media.
2. Diharapkan kepada kepala sekolah dan staf SMP Negeri 3 Lamasi untuk terus meningkatkan proses perencanaan strategi pemasaran agar menarik minat masyarakat.



3. Pada tahap pengevaluasian pemasaran diharapkan kepada pihak sekolah untuk lebih memperhatikan program-program yang telah direcanakan dan melakukan evaluasi secara mendalam untuk digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan langkah-langkah selanjutnya dan merencanakan program-program yang akan datang.

4. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya semoga dapat mengkaji lebih lanjut mengenai strategi pemasaran kepala sekolah dalam penerimaan siswa baru dalam kondisi pandemi

DAFTAR PUSTAKA

Ara Hidayat Dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan: Konsep, Prinsip, Dan Aplikasi Dalam Mengelola Sekolah Dan Madrasah* (Yogyakarta: Penerbit Kaukaba, 2012)

Alma B. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Edisi 2. (Bandung: ALFABETA)

Ali Imron , *Manajemen Peserta Didik Berbasis Sekolah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015)

Agus Purwanto, dkk "*Studi Eksploratif Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Proses Pembelajaran*", diakses dari <https://ummaspul.e-journal.id>, pada 1 April 2021, pukul 07.15.

Buchari Alma, *Pemasaran strategik dan jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfa Beta, 2003)

Djunaidi Ghony And Fauzan Almansur, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cet. II (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2017)

Depdiknas. 2003, *Undang-undang RI NO. 20 Tahun 2003, Tentang sistem Pendidikan Nasional*

Dedy Mulyasana, *Pendidikan bermutu dan berdaya saing* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2011)

E Kustian, O Abdurakhman, W Firmansyah, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Kuantitas Siswa, Tadbir Muwahhid*, Vol 2 No 2 Oktober 2018, Diakses 29 Maret 2021, Pukul 09.00.

Felinda Karela, "*Strategi Manajemen Pemasaran Dalam Peningkatkan Penerimaan Peserta Didik Di Madrasah Tsanawiyah Mazra'atul Ulum Paciran Lamongan*", Diakses Dari File:///C:/Users/User/Documents/A%20PENELITIAN%20TERDAHU LU/16170016.Pdf, Padal 31 Maret 2021 Pukul 16.30

Hasbiansyah, O. *Pendekatan Fenomenologi : Pengantar Praktik Penelitian Dalam Ilmu Sosial Dan Komunikasi*, Jurnal Vol 56, 2005.

Ignatius Hadisoeprobo. 1985. *Dasar-dasar Manajemen*. Jakarta: Erlangga, diterjemahkan dari Joseph L. Massie. 1979. *Essentials of Management*. 3th edition

INTIZAM: *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* Volume 1, Nomor 2, April 2001

Jamal Ma'mur Asmani. *Manajemen Efektif Marketing Sekolah* (Yogyakarta: Diva Press.2015)

Kementerian Pendidikan RI, "*Undang-Undang Republik Indonesi Nomor 2 Tentang Sistem Pendidikan Nasional*", Diakses <https://www.neliti.com>, dari Pada 29 Maret 2021, Pukul 10.00.

Kotler, Philip, *Pirinsip-prinsip Pemasaran*, Jilid I (Jakarta: Erlangga, 2005)

Lina Sayekti, "*Aktifitas Pembelajaran Pada Masa Pandemi Covid-19*", diakses dari <https://jurnal.unsil.ac.id>, pada 1 April 2021, pukul 08.00.

Muhamad Halim Kusuma, "*Strategi Pemasaran Penerimaan Peserta Didik Baru*" Di Smk Muhammadiyah 2 Jatinom Klaten", Diakses Dari [A%20PENELITIAN%20TERDAHULU/11.%20NASKAH%20PUBLIKAS I.Pdf](https://www.neliti.com/publications/270829-manajemen-penerimaan-siswa-baru-743083fa) Pada 31 Maret 2021, Pukul 09.10.

Mulyono, *Manajemen Administrasi Dan Organisasi Pendidikan*. (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2008).

Muhaimin, "*Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Di Madrasah Tsanawiyah*", Diakses Dari <https://www.neliti.com>. Pada 11 Agustus 2021, Pukul 10.00

Nizarman, "*Manajemen Penerimaan Siswa Baru*", Diakses Dari <https://ejournal.unib.ac.id/index.php/manajerpendidikan/article/view/1116>, Pada Tanggal 29 Maret 2021, Pukul 21.00.

Nur Sobihatul Fajri, Dan Novan Ardy Wiyani," *Manajemen Marketing Sekolah Berbasis Information And Communication Technology, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto*,"*Jurnal Pendidikan Islam*,110-111, Desember 2019, Diakses Pada Tanggal 29 Maret 2020 Pukul 12.00.

Nizarman"*Manajemen Penerimaan Siswa Baru*". Diakses Dari <https://media.neliti.com/media/publications/270829-manajemen-penerimaan-siswa-baru-743083fa.pdf> Pada 30 Maret 2021, Pukul 10.20.

Rizqon Halal Syah Aji, "*Dampak Covid-19 pada Pendidikan Indonesia: Sekolah, Keterampilan dan Proses Pembelajaran*", *Jurnal Budaya*

Sosial dan Syar'f, Volume 07 Nomor 05, (Jakarta: FSH UIN Syarif Hidayatullah 2020)

Ririn Hariyati "*Sistem Informasi Penerimaan Peserta Didik Baru (Ppdb) Online Berbasis Web Dan Sms Gateway Di Sma Negeri 2 Klaten* " Diakses Dari <https://www.neliti.com>, Pada 2 April 2021, Pukul 08.20.

Syafiqa Rismila "*Manajemen Penerimaan Siswa Baru Berbasis Daring Di Smk Darussalam Karangpucung Cilacap*". Diakses Dari <Http://Repository.lainpurwokerto.Ac.Id/7773/> Pada 30 Maret 2021 Pukul 12. 20

SUPRIYATI "*Manajemen Pemasaran Pendidikan Di Sekolah Menengah Pertama An-Nuriyyah Bumiayu Brebes*", Diakses Dari <https://www.neliti.com>, Pada 31 Maret Pukul 15.00

Sudarwan Danim, *Visi Baru Manajemen Sekolah, dari Unit Birokrasi ke Lembaga Akademik* (Jakarta: Bumi Aksara,2007),

Steven J. Taylor, B. R. Dan M. L. D. *Introduction To Qualitative Research Methods*. (Wiley) (4th). John Wiley & Son New Jersey, Canada

Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif Rancangan Metodologi, Presentasi, Dan Publikasi Hasil Penelitian Untuk Mahasiswa Dan Penelitian Pemula Bidang Ilmu Sosial, Pendidikan, Dan Humaniora*, (Cet. I. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002)

Suharsimi Arikunto. *Penelitian Tindakan Kelas* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2016)

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Cet. XII. Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2002)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2015)

Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Kombinasi (Mixed Methods)*", (Bandung: Alfabeta, 2013)

Tim Dosen Administrasi Pendidikan. 2009. *Manajemen Pendidikan*. Bandung: Alfabeta. Cet. 1

Zamroni, *Dinamika Peningkatan Mutu* (Yogyakarta: Gavin Kalam Utama)







LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

Saya atas nama Rindiani, Mahasiswa IAIN Palopo Program Studi Manajemen Pendidikan Islam sedang melakukan penelitian yang berjudul Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah pada Penerimaan Mahasiswa Baru dalam Kondisi Covid-19 di SMP 3 Lamasi untuk itu saya meminta responden yang terhormat agar membantu memberikan jawaban atas pertanyaan yang akan diajukan. Atas perhatiannya, saya ucapkan terimah kasih.

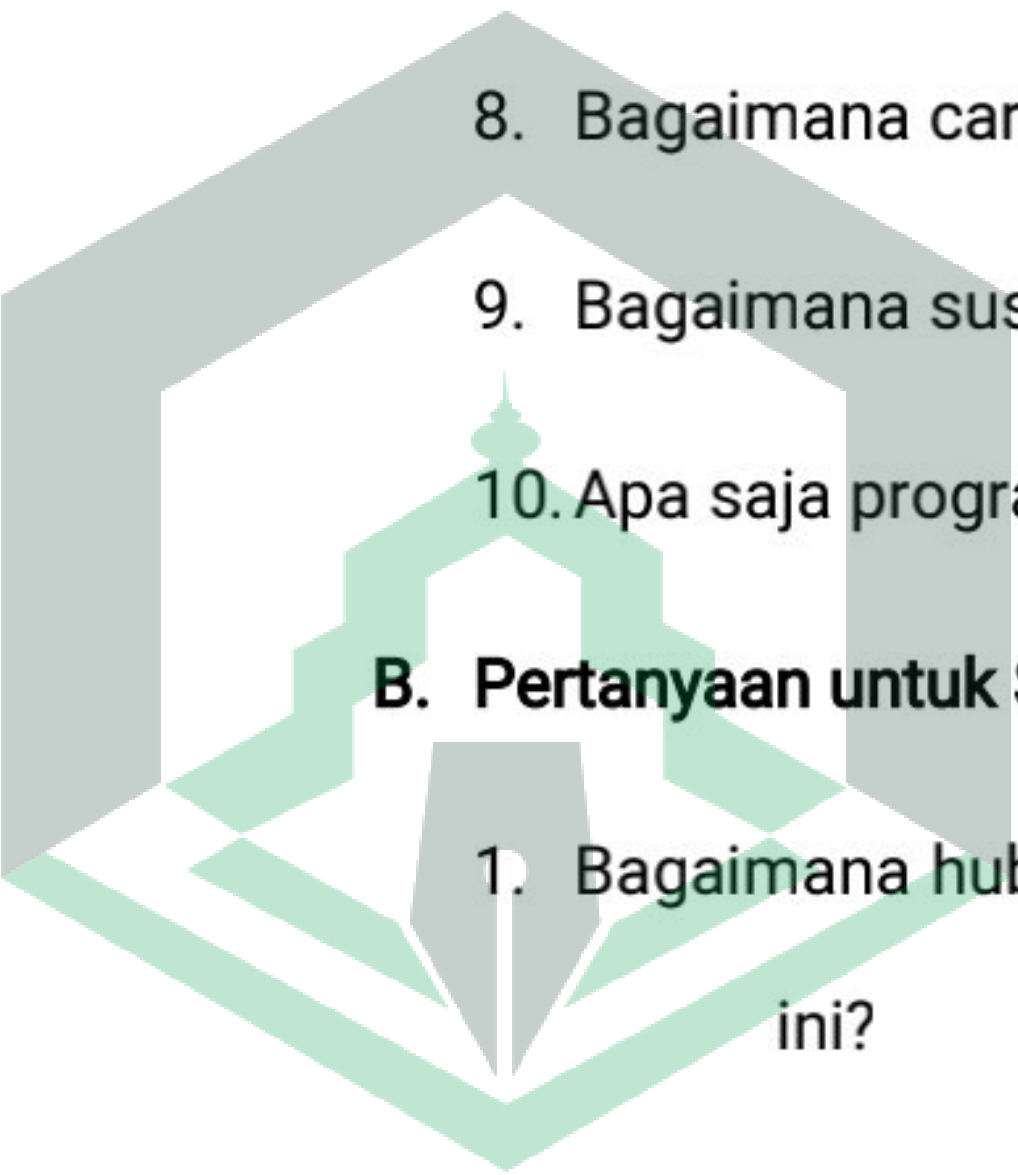
Nama :

Jabatan :

Lokasi Penelitian :

A. Pertanyaan Untuk Kepala Sekolah

1. Bagaimana sejarah berdirinya SMP Negeri 3 Lamasi?
2. Bagaimana struktur organisasi di sekolah ini?
3. Bagaimana proses PSB di sekolah ini pada saat dalam kondisi covid-19?
4. Bagaimana peran marketing di sekolah ini?
5. Apakah ada rapat untuk membahas perencanaan kegiatan marketing dan panitia PSB?
6. Langkah apa saja yang dilakukan dalam proses PSB?
7. Pihak mana saja yang dilibatkan dalam proses PSB?



8. Bagaimana cara Pembentukan panitia PSB?

9. Bagaimana susunan panitia PSB di sekolah ini?

10. Apa saja program dan tugas panitia PSB pada masa covid-19?

B. Pertanyaan untuk Staf Pemasaran atau Marketing Sekolah

1. Bagaimana hubungan tim marketing dengan proses PSB di sekolah ini?

2. Bagaimana implementasi manajemen pemasaran sekolah dalam PSB dalam kondisi covid-19?

3. Langkah pemasaran seperti apa yang dilakukan pada saat Covid-19?

4. Unsur apa saja yang digunakan untuk melancarkan proses pemasaran sekolah dalam kondisi covid-19?

5. Kendala apa saja yang ditemui oleh tim marketing saat melakukan program kerja dalam kondisi covid-19?

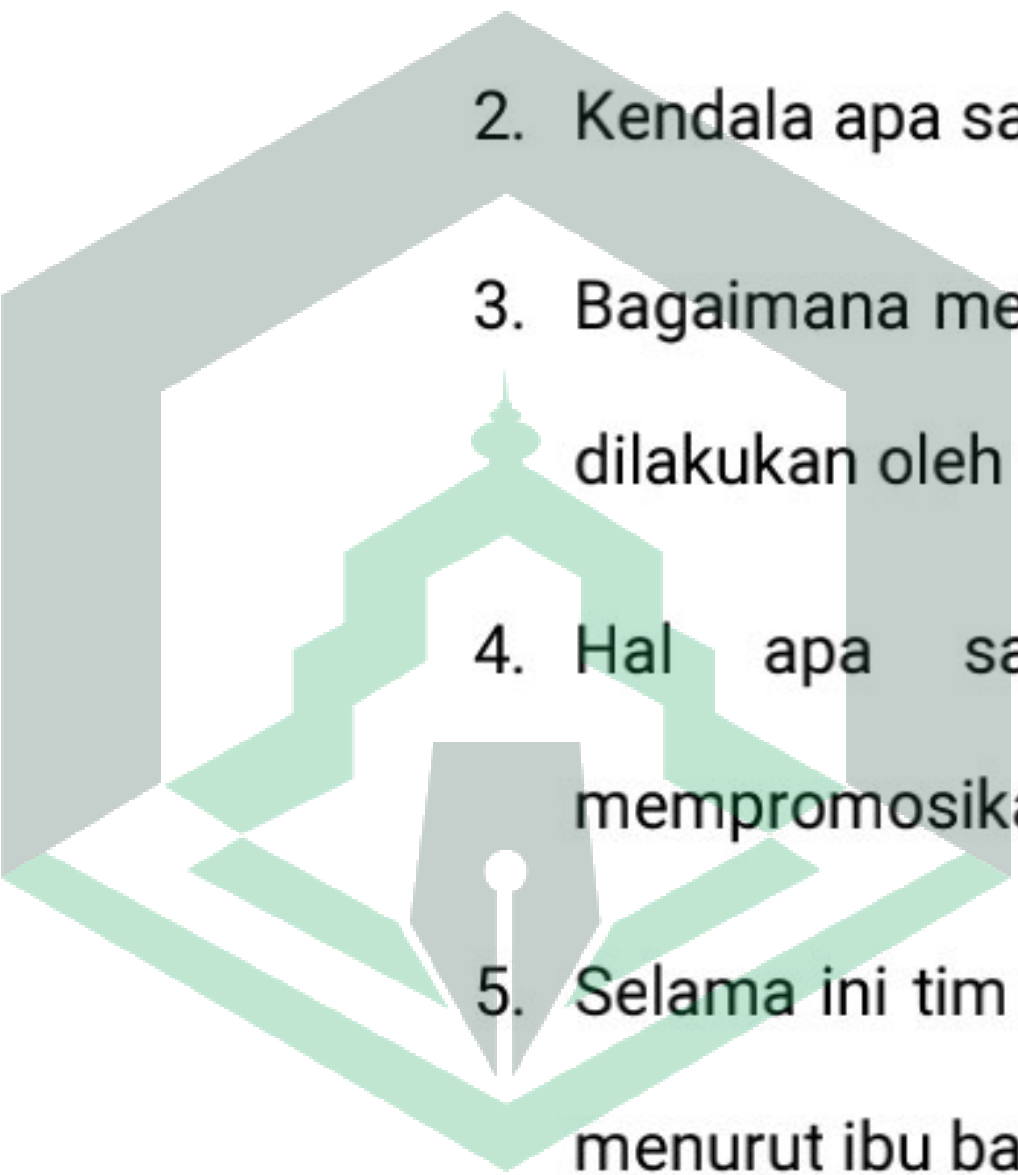
6. Solusi apa yang dilakukan panitia untuk menyelesaikan kendala yang ada?

7. Strategi apa yang digunakan dalam PSB dalam kondisi covid-19?

8. Apa faktor penghambat dan pendukung manajemen pemasaran pada PSB dalam kondisi covid-19?

C. Pertanyaan untuk wali murid

1. Bagaimana menurut ibu mengenai kinerja tim marketing yang ada di SMP 3 Lamasi?



2. Kendala apa saja yang terlihat yang di alami oleh tim marketing?

3. Bagaimana menurut ibu mengenai komunikasi dan pelayanan yang dilakukan oleh tim marketing terhadap wali murid?

4. Hal apa saja yang harus ditingkatkan dalam rangka mempromosikan sekolah dalam kondisi covid-19?

5. Selama ini tim marketing sudah membuat program untuk promosi, menurut ibu bagaimana dengan program tersebut?

6. Program apa yang menurut ibu harus di rubah?

Lampiran 2: Lembar Validasi

LEMBAR VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN

Nama Validator : Firmansyah, S. Pd., M. Pd

Lembar validasi ini dimaksudkan untuk menghasilkan instrumen yang valid (data yang benar dan dapat diterima) untuk menggali data. Oleh karena itu, terhadap bapak/ibu berkenan mengoreksi instrumen penelitian ini dengan memberikan *ceklist* (✓) pada kolom "YA" jika indikator telah sesuai dan "TIDAK" jika indikator belum sesuai serta memberikan kritik dan saran pada kolom yang tersedia. Atas kesediaan Bapak kami sampaikan terima kasih.

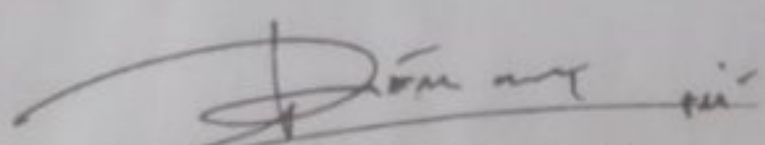
NO	ASPEK YANG DIAMATI	PENILAIAN		
		ya	tidak	kritik/saran
1	Validasi isi			
	a. Pertanyaan sesuai dengan indikator kemampuan pemecahan masalah	✓		Pertanyaan bisa dikembangkan dan lebih mendalam.
	b. maksud dari pertanyaan dirumuskan dengan singkat dan jelas	✓		
2	Validasi konstruksi			
	pertanyaan yang disajikan mampu menggali informasi terkait implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi	✓		Pertanyaan bisa lebih mendalam.
3	Bahasa wawancara			



a. bahasa pertanyaan sesuai dengan kaidah bahasa indonesia	✓	
b. kalimat pertanyaan tidak ambigu	✓	
c. pertanyaan menggunakan bahasa sederhana	✓	

Gunakan bahasa
73 sudah dipahami
dengan memenuhi EFO.

Palopo, 30 Juni 2022


Firmansyah, S. Pd., M. Pd.
NIP. 19900901 202012 1 010

LEMBAR VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN

Nama Validator : Dr. Hj. Sitti Amrah, S.Ag., M.Pd.I.

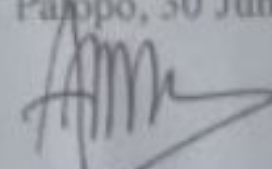
Lembar validasi ini dimaksudkan untuk menghasilkan instrumen yang valid (data yang benar dan dapat diterima) untuk menggali data. Oleh karena itu, terhadap bapak/ibu berkenan mengoreksi instrumen penelitian ini dengan memberikan *ceklist* (✓) pada kolom "YA" jika indikator telah sesuai dan "TIDAK" jika indikator belum sesuai serta memberikan kritik dan saran pada kolom yang tersedia. Atas kesediaan Bapak kami sampaikan terima kasih.

NO	ASPEK YANG DIAMATI	PENILAIAN		
		ya	tidak	kritik/saran
1	Validasi isi			
	a. Pertanyaan sesuai dengan indikator kemampuan pemecahan masalah	✓		
	b. Maksud dari pertanyaan dirumuskan dengan singkat dan jelas	✓		
2	Validasi konstruksi			
	Pertanyaan yang disajikan mampu menggali informasi terkait implementasi manajemen pemasaran sekolah pada penerimaan siswa baru dalam kondisi covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi	✓		
3	Bahasa wawancara			



a. bahasa pertanyaan sesuai dengan kaidah bahasa indonesia	☒		
b. kalimat pertanyaan tidak ambigu	☒		
c. pertanyaan menggunakan bahasa sederhana	☒		

Palopo, 30 Juni 2022



Dr. Hj. Sitti Amrah, S.Ag., M.Pd.I.
NIP. 19741026 201001 2 003

Lampiran 3: Surat Permohonan Izin Penelitian

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS TARBIYAH & ILMU KEGURUAN
Jl. Agatis Kel. Belendai Kec. Bera 91914 Kota Palopo
Email: ftk@iainpalopo.ac.id / Web: www.ftk-iainpalopo.ac.id

Nomor : 1268 /In.19/FTIK/HM. 01/07/2022
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan Surat Izin Penelitian** Palopo, 19 Juli 2022

Yth. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu
Satu Pintu Kab. Luwu
di -
Belopa

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

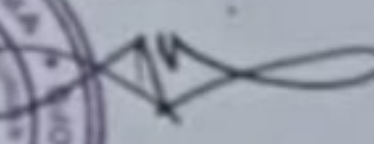
Dengan hormat, kami sampaikan bahwa mahasiswa (i) kami, yaitu :

Nama	: Rindiani
NIM	: 18 0206 00938
Program Studi	: Manajemen Pendidikan Islam
Semester	: VIII (Delapan)
Tahun Akademik	: 2021/2022

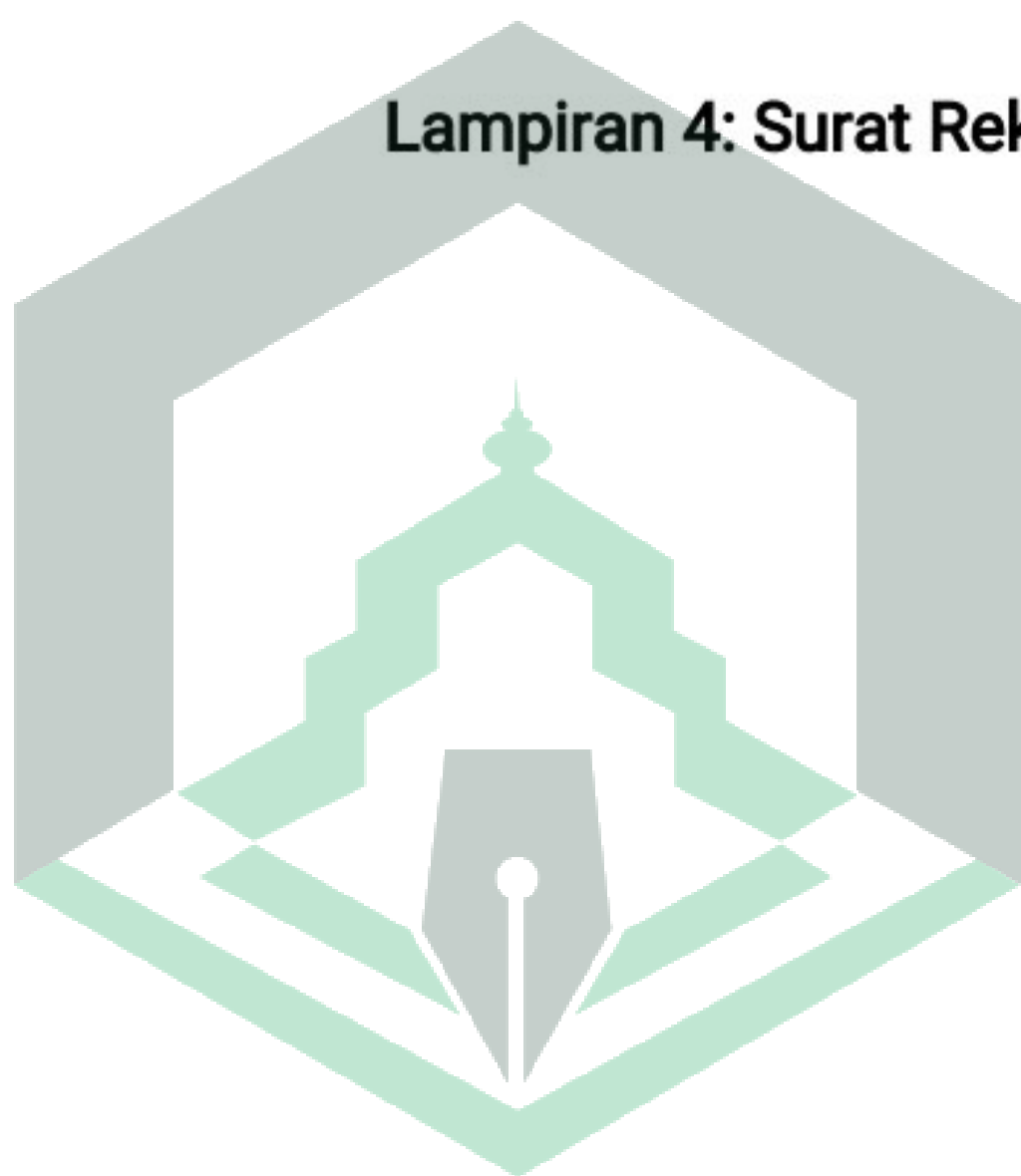
akan melaksanakan penelitian dalam rangka penulisan skripsi pada Lokasi di SMP Negeri 3 Lamasi dengan judul: **"Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah pada Penerimaan Siswa Baru dalam Kondisi Covid-19 di SMP Negeri 3 Lamasi.** Untuk itu kami mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan menerbitkan Surat Izin Penelitian.

Demikian surat permohonan ini kami ajukan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,

Nurdin K, M.Pd.
NIP 19681231 199903 1 014

Lampiran 4: Surat Rekomendasi Research/Survei





PEMERINTAH KABUPATEN LUWU
BADAN KESATUAN BANGSA & POLITIK

Jalan Andi Djemma No.1 (Komp. Perkantoran Pemerintah Kab. Luwu) Belopa 91983
Telp. 0471-3314552 Fax 0471-3314552, e-mail: kesbang.luwu@gmail.com

SURAT REKOMENDASI RESEARCH / SURVEY

Nomor : 072/ 354 -Sek/Kesbang/VII/2022

Berdasarkan Surat dari Institut Agama Islam Negeri Palopo Nomor: 1269/in-19/FTIK/HM.01/07/2022, tanggal 19 Juli 2022 perihal Permohonan Surat Izin Penelitian

Maka dengan ini diberikan Rekomendasi Surat Ijin Penelitian kepada :

1. Nama : Rindiani
2. Pekerjaan : Mahasiswi
3. NIM : 18 0206 00938
4. Alamat : Desa salu Tubu, Kec Walenrang Utara
5. Nama Lembaga : Insitut Agama Islam Negeri Palopo
6. Penanggung Jawab : Dekan Fakultas Tarbiyah & Ilmu Keguruan
7. Maksud dan Tujuan : Melaksanakan penelitian guna penyusunan skripsi dengan judul
"Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah Pada
Penerimaan Siswa Baru Dalam Kondisi Covid-19 Di SMP
Negeri 3 Lamasi"
8. Status Penelitian : Baru
9. Anggota Peneliti : -
10. Lokasi : SMP Negeri 3 Lamasi

Dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan Research/survey tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu stabilitas Pemerintah;
2. Sebelum melaksanakan research/survey langsung kepada responden harus terlebih dahulu melaporkan kepada Pemerintah wilayah setempat;
3. Setelah research/survey selesai, supaya menyerahkan hasilnya kepada BAKESBANGPOL Kabupaten Luwu;
4. Surat Rekomendasi reseach/survey ini berlaku tanggal 22 Juli s/d 22 Agustus 2022 (1 bulan)

Di Keluarkan di Belopa
Pada Tanggal 21 Juli 2022

An KEPALA BADAN
SEKRETARIS


RUSLANG, ST
PKT: Renata K.I
NIP. 197107212009011003

Lampiran 5: Surat Izin Penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN LUWU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Alamat : Jl. Opu Daeng Riasu No. 1, Belopa Telpun : (0471) 3314115

Nomor : 290/PENELITIAN/19.01/DPMPTSP/VII/2022
Lamp : -
Sifat : Biasa
Perihal : Izin Penelitian

Kepada
Yth. Ka. SMPN 3 Lamasi
di -
Tempat

Berdasarkan Surat Dekan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo :
1269/In.19/FTIK/HM.01/07/2022 tanggal 19 Juli 2022 tentang permohonan Izin Penelitian.
Dengan ini disampaikan kepada saudara (i) bahwa yang tersebut di bawah ini :

Nama : Rindiani
Tempat/Tgl Lahir : Salutubu / 31 Desember 2001
Nim : 18 0206 0038
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Alamat : Salutubu
Desa Salu tubu
Kecamatan Walenrang Utara

Bermaksud akan mengadakan penelitian di daerah/instansi Saudara (i) dalam rangka penyusunan "Skripsi" dengan judul :

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH PADA PENERIMAAN SISWA BARU
DALAM KONDISI COVID-19 DI SMP NEGERI 3 LAMASI**

Yang akan dilaksanakan di **SMP NEGERI 3 LAMASI**, pada tanggal **21 Juli 2022 s/d 21 Agustus 2022**

Sehubungan hal tersebut di atas pada prinsipnya kami dapat menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan sbb :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan, kepada yang bersangkutan harus melaporkan kepada Bupati Luwu Up. Dinas Penanaman Modal dan PTSP Kab. Luwu.
2. Penelitian tidak menyimpang dari izin yang diberikan.
3. Mentaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar copy hasil penelitian kepada Bupati Luwu Up. Dinas Penanaman Modal dan PTSP Kab. Luwu.
5. Surat Izin akan dicabut dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat izin tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.



1 2 0 2 2 1 9 3 1 5 0 0 0 3 1 0



Diterbitkan di Kabupaten Luwu
Palopo, 21 Juli 2022
Kepala Dinas



Drs. H. RAHMAT ANDIPARANA
Rahmat, Pembina Tk. I IV/b
NIP. 19641231 199403 1 079

Tembusan :

1. Bupati Luwu (sebagai Laporan) di Belopa;
2. Kepala Kesbangpol dan Linmas Kab. Luwu di Belopa;
3. Dekan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo;
4. Mahasiswa (i) Rindiani;
5. Arsip.

Lampiran 6: Surat Keterangan Selesai Meneliti

**PEMERINTAH KABUPATEN LUWU**
DINAS PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
SMP NEGERI 3 LAMASI
Alamat : Jl. Trans Palopo – Matamba Km 31 Salutubu, Kec. Walenrang Utar

SURAT KETERANGAN SELESAI MENELITI
NO. 53 /Dikbud/SMP.3-6091/MN.VIII/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala SMP Negeri 3 Lamasi :

N a m a	: SITTI HATIJAH SANDU, S.Pd
N I P	: 19630105 198301 2 001
Pangkat/Golongan Ruang	: Pembina Tk.I, IV/b
J a b a t a n	: Kepala Sekolah
Menerangkan bahwa :	
Nama Mahasiswa	: RINDIANI
N I M	: 18 0206 0038
Tempat/Tanggal Lahir	: Salutubu, 31 Desember 2001
Asal Perguruan Tinggi	: INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
Fakultas	: Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
A l a m a t	: Desa Salutubu, Kec. Walenrang Utara Kab.Luwu

Telah selesai meneliti dari tanggal, 21 Juli 2022 s.d. tanggal, 21 Agustus 2022 dengan judul
" IMPLEMENTASI MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH PADA PENERIMAAN SISWA BARU
DALAM KONDISI COVID-19 DI SMP NEGERI 3 LAMASI "

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada mahasiswa yang tertera namanya diatas untuk
digunakan sebagaimana mestinya.-

Salutubu, 23 Agustus 2022
Kepala Sekolah,

SMP NEGERI 3 LAMASI
SITTI HATIJAH SANDU, S.Pd
NIP. 19630105 198301 2 001

Lampiran 7: Dokumentasi di SMP 3 Lamasi

Wawancara dengan Wali Murid



Wawancara dengan Staf Pemasaran atau *marketing* sekolah



Pemberian Surat Izin Penelitian kepada Kepala Sekolah



Wawancara dengan Wali Murid



Wawancara dengan Kepala Sekolah



Lapangan Sekolah SMP Negeri 3 Lamasi



Ruang Guru dari depan



Taman Baca Sekolah SMP Negeri 3 Lamasi

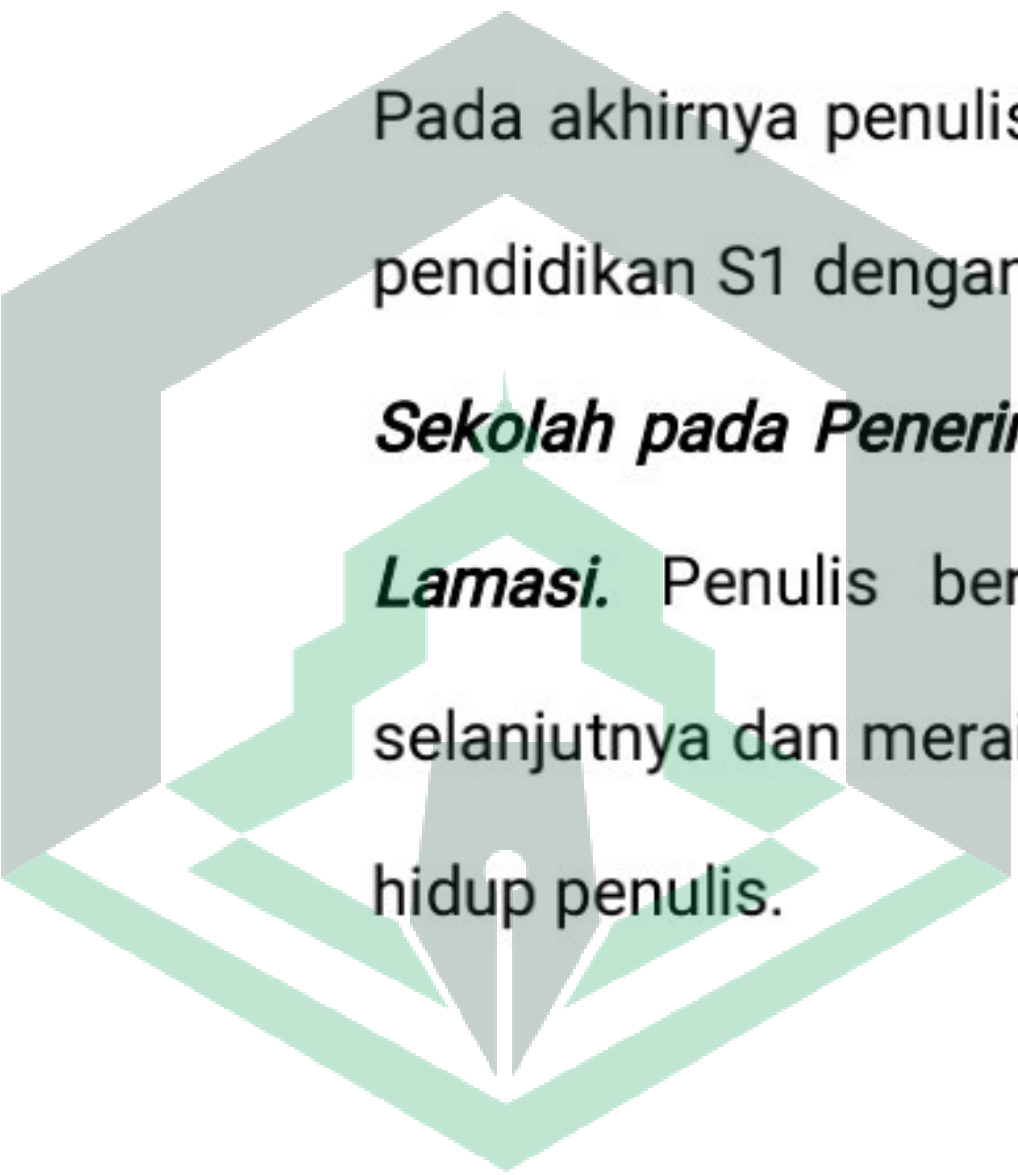


Tempat Parkir SMA Negeri 3 Lamasi



RIWAYAT HIDUP

Rindiani, lahir di Salutubu pada tanggal 31 Desember 2001. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan seorang ayah bernama Suwito dan ibu Naskah. Saat ini, penulis bertempat tinggal di Desa Salutubu, Kecamatan Walenrang Utara, Kabupaten Luwu, Sulawesi Selatan. Pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2012 di SDN 113 Salutubu. Kemudian, di tahun yang sama menempuh pendidikan di SMP Negeri 3 Lamasi hingga tahun 2015. Selanjutnya menempuh pendidikan di SMA Negeri 1 Luwu Utara. Setelah lulus SMA di tahun 2018, penulis melanjutkan pendidikan di Prodi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.



Pada akhirnya penulis membuat tugas akhir Skripsi untuk menyelesaikan pendidikan S1 dengan judul Skripsi ***"Implementasi Manajemen Pemasaran Sekolah pada Penerimaan Siswa Baru dalam Kondisi Covid-19 di SMP 3 Lamasi.*** Penulis berharap dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang selanjutnya dan meraih cita-cita yang diinginkan, Aamiin. Demikian riwayat hidup penulis.