

BAB IV ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Gambaran Singkat Lokasi Penelitian

1. Letak Dan Gambran Sekolah

Sekolah SMA Terbuka berada di SMA Negeri 1 Gambut yang beralamat di Jl. A. Yani Km. 14. 800, Gambut Kec. Gambut Kab. Banjar Prov. Kalimantan Selatan.

2. Sejarah singkat berdirinya SMA Negeri 1 Gambut

SMA Negeri 1 Gambut terletak di Jl. A. Yani Km. 14.800, Kec. Gambut. kab. Banjar. Provinsi Kalimantan Selatan. SMA Negeri 1 Gambut didirikan pada tanggal 8 Februari 1987. Tahun pertama 1987, SMA Negeri 1 Gambut hanya mempunyai 3 kelas. Kemudian pada tahun kedua, 1988, BPPP mendukung pembangunan 7 ruang kelas. Mereka tidak hanya menerima bantuan dari pemerintah tetapi juga menerima bantuan yang signifikan dari donatur lainnya.

Salah satu sponsor yang memberikan kontribusi besar dalam pembangunan SMA Negeri 1 Gambut adalah Bapak Jauhar Hamid (Ketua Surat Kabar Dinamika Berita) yang memberikan dana dalam jumlah besar untuk membangun sekolah tersebut. Selain itu, beliau juga mendapat dukungan dari dewan guru, termasuk jaminan pinjaman dari bank untuk membangun ruang kelas. Bantuan dari H. Lamri atau Haji Tulam menyumbangkan akses jalan dari kantor kelurahan hingga gerbang sekolah.

Tahun ketiga 1989, SMA Negeri 1 Gambut menerima siswa baru untuk 9 kelas namun ruangan tidak mencukupi sehingga sekolah dibagi menjadi 2 bagian

yaitu kelas pagi dan kelas sore. Semakin banyaknya siswa SMA Negeri 1 Gambut bahkan sempat menggunakan Pondok Pesantren Syek Abdul Kadir Jailani di Km 12 (sekarang Universitas Nadhatul Ulama) sebagai salah satu media kegiatan belajar mengajar. Kepala sekolah yang pernah menjabat di SMA Negeri 1 Gambut, yaitu:

- a. Drs. H. Imran sejak tahun 1987-1993.
- b. Drs. H. Masrani sejak tahun 1993-1999.
- c. Drs. H. Mukhtasar sejak tahun 1999-2003.
- d. Drs. H. Zainuddin Rasyid , MM. Sejak tahun 2003-2015.
- e. Drs. H. Basra, M.Pd. I sejak tahun 2015-2017.
- f. Drs. H. Haderoyanadi sejak tahun 2017- 2020.
- g. Indriyono. sejak tahun 2020 sampai sekarang.

3. Sejarah Singkat SMA Terbuka Gambut

Berdasarkan Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 119 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Jarak Jauh. Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 72 Tahun 2013 tentang penyelenggaraan pendidikan khusus dan layanan khusus. Tingkat pendidikan dasar dan menengah. Pendidikan terbuka merupakan konsep yang menekankan pada akses terbuka, inklusivitas, dan transparansi sistem. Bates mengartikan pendidikan terbuka sebagai visi kondisi ideal sistem pendidikan yang dapat diakses oleh semua orang tanpa atau minimal hambatan, seperti dalam konsep pendidikan terbuka, fleksibilitas sistem mencakup menghilangkan hambatan yang disebabkan oleh usia,

waktu, tempat tinggal dan kondisi perekonomian, seseorang menjadi sangat sentral.⁴¹

Sekolah Menengah Terbuka merupakan model layanan pendidikan alternatif untuk sekolah menengah negeri. Perjalanan pengembangan SMA terbuka dimulai pada tahun 2013 dengan diundangkannya Peraturan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 72 Tahun 2013 tentang penyelenggaraan pendidikan khusus dan pelayanan khusus. Tujuan awal berdirinya SMATER adalah untuk membantu peserta didik yang putus sekolah dan ingin melanjutkan sekolah. Pada awalnya juga di peruntukan untuk yang sudah berkeluarga namun untuk saat ini sudah tidak berlaku lagi hanya untuk usia yang bersekolah dan belum pernah berkeluarga. Pada tahun tersebut dimulailah mengembangkan ide model penyelenggaraan Sekolah Menengah Terbuka. Pada tahun 2014, peluncuran SMA Terbuka diawali dengan alokasi sekolah unggulan di setiap kabupaten atau kota, disertai dengan pengembangan portal. Dalam hal ini kabupaten atau kota di Kalimantan Selatan yang ditunjuk sebagai sekolah percontohan terbuka adalah Kabupaten Banjar, dengan dipilihnya SMA Negeri 1 Gambut sebagai sekolah unggulan.

Pelaksanaan sekolah menengah atas terbuka di Kabupaten Banjar dibagi menjadi beberapa tempat kegiatan pembelajaran (TKB), yaitu SMA Negeri 1 Gambut (Kecamatan Gambut), SMAN 1 Sungai Tabuk (Kecamatan Sungai Tabuk), SMPN 2 Martapura (kota Martapura), SMPN 2 Astambul. (Kecamatan Astambul)

⁴¹Evi Maylitha dkk., "Revitalisasi Tata Usaha dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Sekolah," *Aulad: Journal on Early Childhood* 4, no. 3 (12 November 2021): 80–88.

dan SMAN 1 Mataraman (Kecamatan Mataraman). Di antara sekian banyak TKB, siswa yang mengikuti ujian harus selalu datang ke SMAN 1 Gambut. Sejak berdirinya SMA Terbuka pada tahun 2014 hingga tahun 2018, SMA Terbuka awalnya memiliki 5 lokasi kegiatan pembelajaran (TKB). Namun pada tahun 2018 ini, SMA Terbuka mengalami penurunan TKB karena beberapa faktor yang terjadi di lapangan. Terakhir Sekolah Menengah Terbuka di Kabupaten Banjar kini hanya memiliki 4 TKB yang masih digunakan hingga saat ini.

Kita lihat di SMAN 1 Gambut terdapat 4 TKB dengan formasi yang berbeda-beda, setiap TKB minimal ada 3 kelas, 1 kelas X, 1 kelas XI, 1 kelas XII dan juga lebih dari 3 kelas.

Tujuan program Sekolah Menengah Terbuka adalah untuk mendongkrak angka Partisipasi Kasar (APK) di provinsi Banjar, di mana tidak ada anak yang tidak melanjutkan pendidikan di sekolah menengah. Di Kabupaten Banjar, APK termasuk rendah, berdasarkan informasi yang diperoleh dari BPS. , informasi yang diterima dari BPS adalah 47,48, terendah di seluruh Provinsi Kalimantan Selatan, itulah karena Kabupaten Banjar kemudian meminta salah satu sekolah untuk diperkirakan bisa Untuk itu menjadi sekolah induk SMA Terbuka, SMA Negeri 1 Gambut ditetapkan sebagai sekolah induk Sekolah Menengah Terbuka.

4. Identitas Sekolah SMA Negeri 1 Gambut

Nama Sekolah	:	SMA NEGERI 1 GAMBUT
NSS	:	301150103013
NIS	:	300130
NSPN	:	30300237
Alamat	:	Jalan Gotong Royong Km. 14.800

Telpon	:	05114220120
Kecamatan	:	Gambut
Kabupaten	:	Banjar
Provinsi	:	Kalimantan Selatan
Kode Pos	:	70652
Tahun Berdiri	:	1987
Akreditasi	:	A
Email Sekolah	:	sma.negeri.gambut@gmail.com
Website	:	http://www.sman1gambut.sch.id/
Kepala Sekolah	:	Indriyono.

5. Visi Dan Misi Sekolah

a. Visi Sekolah

Terbentuknya manusia yang Religius, Nasionalis, Peduli lingkungan, dan Berwawasan Global.

b. Misi Sekolah

- 1) Menyelenggarakan pendidikan berlandaskan norma agama yang berakhlakul karimah.
- 2) Menggali dan membanggakan bakat serta potensi siswa dalam bidang akademik dan non akademik
- 3) Mewujudkan sumber daya manusia yang unggul, professional dan berdaya saing tinggi.
- 4) Menanamkan sikap positif terhadap lingkungan dan mencegah kerusakan, pencemaran dan menjaga kelestarian serta cinta terhadap lingkungan.
- 5) Memberikan pelayanan yang optimal untuk mensukseskan pembelajaran jarak jauh bagi SMA Terbuka.

- 6) Mengembangkan kepedulian terhadap pendidikan inklusi.
- 7) Menciptakan lingkungan bersih, hijau, sejuk, rindang, aman, dan nyaman berwawasan 7K (Ketertiban, Keindahan, Kebersihan, Keamanan, Kekeluargaan, Kerindangan, dan Kedisiplinan).

c. Tujuan

- 1) Mewujudkan warga sekolah yang berkepribadian religious dan berakhlak mulia
- 2) Menghasilkan lulusan yang unggul, menguasai IPTEK dan berdaya saing tinggi.
- 3) Menghasilkan siswa yang berprestasi dalam bidang akademik dan non akademik.
- 4) Menciptakan sikap positif dalam mengantisipasi terjadinya kerusakan lingkungan.
- 5) Menciptakan partisipasi aktif dalam menjaga kelestarian lingkungan.

6. Bukti Fisik SMA Negeri 1 Gambut

Fasilitas yang di miliki oleh SMA Negeri 1 Gambut menjadi salah satu kepuasan pelanggan fasilitas yang mendukung yaitu:

- a. Lapangan basket
- b. Lapangan poli
- c. Laboratorium Komputer
- d. Ruang music
- e. UKS

7. Keadaan Guru dan tenaga pendidik di SMA Terbuka Gambut

Tenaga pendidik yaitu guru sangat berperan penting dalam keberdalngsungan kegiatan belajar mengajar untuk membentuknya siswa/I agar menjadi pribadi yang berakhlakul karimah. Sebuah sekolah membutuhkan tenaga pendidik dan kependidikan yang memang kompeten dalam bidangnya agar bisa memuaskan pelanggan karna pelayanan yang di berikan bisa maksimal terhadap siswa dan juga memuaskan pelanggan yaitu masyarakat sebagai orang tua siswa.

8. Kriteria peserta didik di SMA Terbuka Gambut

Berbagai macam karakteristik siswa – siswi di SMA Terbuka Gambut diantaranya kebanyakan peserta didik yang sudah menikah, peserta didik yang masih bersekolah di pondok pesantren, peserta didik yang sabil berkerja seperti di mall, rumah makan, supermarket, bekerja pada shift malam maupun shift siang, dan ada juga siswa yang berdagang di pasar Martapura serta ada juga siswa yang bekerja di sawah. Latar belakang peserta didik di SMA Terbuka Gambut mayoritas menengah ke bawah, tetapi masih memiliki kemauan untuk melanjutkan pendidikan ke tingkat SMA dan da juga orang yang hanya ingin mendapatkan ijazah. Tujuan siswa dibagi menjadi beberapa bagian yaitu :

- a. Mereka yang hanya menginginkan ijazah tertentu
- b. Masyarakat yang ingin memperdalam ilmunya di bidang tertentu
- c. Orang yang ingin terlibat dalam pembelajaran hanya menyibukkan waktunya karena hal itu menarik perhatiannya.

B. Penyajian Data

Data yang diberikan dalam skripsi ini adalah informasi tentang strategi pemasaran dalam pendidikan yang bertujuan untuk meningkatkan ketertarikan siswa baru. Penulis menampilkan data hasil penelitian yang diperoleh langsung dari lapangan melalui metode wawancara dan dokumentasi kepada guru atau staf SMA Terbuka Gambut Kabupaten Banjar.

Semua data yang dibuat penulis disajikan dalam bentuk deskripsi kualitatif, yaitu menggunakan data yang diperoleh sebagai penjelasan melalui uraian kata sehingga menjadi kalimat yang dapat dipahami. Untuk lebih jelasnya dalam menyajikan data tersebut, Penulis akan menyajikan data berdasarkan pokok bahasan, khususnya sebagai berikut.:

1. Strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di SMA Terbuka Gambut.

Strategi dalam konteks pengelolaan merupakan suatu rencana induk yang menyeluruh sehingga menjadi pedoman bagi setiap rencana. Pemasaran adalah proses sosial dan organisasi yang memungkinkan individu dan juga kelompok memperoleh keinginan mereka melalui penciptaan dan barter produk dan manfaat bersama dengan orang lain. Strategi pemasaran melibatkan identifikasi pasar sasaran, pengembangan rencana atau langkah-langkah, dan juga penentuan lokasi untuk melaksanakan strategi pemasaran. Tujuan dari rencana pemasaran adalah untuk memahami kebutuhan dan keinginan konsumen, merancang tawaran nilai yang unik, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan.⁴²

⁴²Suci Ramdani, Buku "*Strategi Pemasaran*". 2023.1-5.

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 3 Januari 2024 sampai dengan tanggal 6 Januari 2024 dengan kepala sekolah SMA Terbuka Gambut kabupaten banjar dan juga dengan staf serta dengan waka humas SMA Terbuka Gambut. Menurut wawancara kepada kepala sekolah SMA Terbuka. Apa yang menyebabkan penurunan Jumlah peserta didik di SMA Terbuka Gambut?

“awal penurunan jumlah peserta didik SMA Terbuka Gambut yaitu saat pandemic covid 19 banyak peserta didik yang berhenti sekolah, terus sesudah pandemi masih banyak peserta didik yang memilih berhenti sekolah karna memilih langsung bekerja, dan ada juga yang memilih SMA Reguler, dan juga ada beberapa faktor lainnya yang menyebabkan penurunan jumlah peserta didik.”⁴³

Menurut hasil wawanacara dengan kepala sekolah bahwa SMA Terbuka Gambut sempat mengalami penurunan Jumlah peserta didik yang menyebabkan SMA Terbuka Gambut awal mula adanya strategi pemasaran karena penurunan Jumlah peserta didik di SMA Terbuka Gambut pada tahun 2018-2021. Menurunnya jumlah siswa karena kurangnya promosi dan juga terkendala oleh Covid. Banyak siswa yang lebih memilih bersekolah di SMA regular dan banyak juga yang memilih langsung bekerja dibandingkan melanjutkan pendidikan ke jenjang SMA dengan penurunan jumlah peserta didik tersebut berdampak pada sekolah yang mana SMA Terbuka Gambut yang berada di SMAN 1 Gambut adalah sekolah induk di kabupaten banjar.

⁴³Indriyono.Kepala Sekolah SMAN 1 GAMBUT, Wawancara Pribadi, Gambut, 3 Januari 2024.

Hasil wawancara dengan kepala sekolah SMA Terbuka Gambut pertanyaannya yaitu: apakah ada upaya yang Bapak lakukan untuk meningkatkan minat peserta didik baru di SMA Terbuka Gambut?

“Upaya yang kami lakukan antara lain menerapkan strategi pemasaran dengan mengadakan promosi untuk menarik minat siswa baru untuk belajar di SMA Terbuka Gambut.”

Menurut hasil wawancara dengan kepala sekolah SMA Terbuka Gambut bahwa sekolah mengadakan perencanaan yang mana perencanaan tersebut yaitu strategi apa yang harus di lakukan sekolah agar minat peserta didik untuk bersekolah di SMA Terbuka bisa kembali seperti semula. Perencanaan yang di lakukan oleh sekolah dengan melakukan promosi yang mana dengan promosi ke sekolah-sekolah bisa memperkenalkan SMA Terbuka kepada peserta didik yang ingin melanjutkan pendidikannya tetapi keterbatasan biaya atau juga peserta didik yang memiliki kebutuhan khusus. Oleh karena itu dengan adanya SMA Terbuka bisa membuat peserta didik tetap bisa bersekolah untuk melanjutkan pendidikan.⁴⁴ Strategi pemasaran pendidikan yang di lakukan oleh SMA Terbuka Gambut sudah berjalan dari tahun 2019 hingga sekarang ini.

Berdasarkan hasil wawancara dengan tutor SMA Terbuka yaitu ibu Rini Liyani tentang bagaimana sistem pembelajaran yang ada di SMA Terbuka Gambut?

Beliau menjawab:

“Proses pembelajaran pada SMA Terbuka di SMA Negeri 1 Gambut dilaksanakan dominan. online, yaitu 80% online dan 20% secara offline. Mengenai pembelajaran langsung ditentukan oleh tutor masing-masing. Sebagaimana kita ketahui, pembelajaran tatap muka terjadi 2 hingga 3 kali

⁴⁴ Indriyono. Kepala Sekolah SMAN 1 GAMBUT, Wawancara Pribadi, Gambut, 3 Januari 2024.

dalam sebulan. Setelah itu, melanjutkan pendidikan dilakukan secara online⁴⁵”

Peneliti juga menanyakan kepada salah satu peserta didik tentang selama bersekolah di SMA Terbuka Gambut apakah anda pernah mendapat bantuan?

“Dari awal masuk saya mendapat bantuan berupa uang transportasi, dan ada juga bantuan dari sekolah yaitu pakaian sekolah seperti jilbab dan atribut sekolah lainnya itu gratis. Biasanya uang transportasi keluar setiap satu semester.”⁴⁶

Peneliti juga menanyakan hal serupa dengan Waka Humas yang pertanyaanya yaitu: Apakah SMA Terbuka Gambut ini memberikan fasilitas kepada peserta didik?

“SMA Terbuka Gambut mendapat bantuan dari pemerintah berupa TAB dan ada juga uang jalan, tetapi untuk saat ini fasilitas itu tidak semua peserta didik mendapatkannya, karna yang berhak mendapatkan fasilitas tersebut yang memang peserta didik tersebut betul – betul memerlukan atau peseta didik yang tidak mampu.”⁴⁷

Hasil wawancara mengungkapkan bahwa fasilitas yang akan diberikan kepada siswa SMA terbuka antara lain tunjangan atau subsidi transportasi biaya sebesar Rp. 30.000 - Rp. 50.000 untuk setiap pertemuan langsung, serta untuk kuota internet bulanan dan seragam sekolah yang meliputi seragam putih abu-abu, seragam pramuka, dan seragam olahraga. Selain itu, terdapat juga bantuan tablet bagi siswa yang tidak memiliki ponsel. Bantuan ini berasal dari pemerintah dan bertujuan untuk mendukung proses belajar di SMA Terbuka Gambut. Proses pendaftaran tidak dipungut biaya, dan biaya pendidikan selama tiga tahun akan

⁴⁵ Rini Liyani. Tutor SMA Terbuka Gambut. Wawancara Pribadi, Gambut 7 Januari 2024.

⁴⁶ Alma Safira, Peserta didik SMA Terbuka Gambut. Wawancara Pribadi.

⁴⁷ Halisah Idriani, S.Pd. Waka Humas SMA Negeri 1 Gambut, Wawancara Pribadi.

dibiayai langsung oleh Dinas Pendidikan. Fasilitas tambahan yang disediakan meliputi akses jaringan wifi di area sekolah, yang bertujuan untuk membantu siswa dalam kegiatan pembelajaran. dan juga kuota internet gratis untuk pembelajaran yang dominan online. Fasilitas yang di berikan berupa baju seragam, baju olah raga, buku, kaos kaki, Juga elektronik dalam bentuk pinjaman tablet. Perangkat yang dipinjam sesuai untuk level tersebut. Hingga ada tiga opsi jenis tablet yakni Samsung, Lenovo, dan Asus.

Hasil wawancara dengan salah satu staf pengajar SMA Terbuka Gambut yang pertanyaannya yaitu: bagaimana metode pembelajaran di SMA Terbuka Gambut yang dominan online?

“Dalam pembelajaran yang dominan online ini kami menggunakan sistem LMS yang mana dengan menggunakan LMS memudahkan guru atau peserta didik dalam pembelajaran online.⁴⁸”

Hasil wawancara bahwa SMA Terbuka Gambut yang pembelajarannya dominan online menggunakan LMS. Perlu dicatat keunggulan dari Sistem Manajemen Pembelajaran antara lain adalah murid dapat mengakses bahan materi, tugas, atau tes yang tersedia di LMS kapan saja dan di mana saja. Dalam LMS, pengajar memiliki kemampuan untuk memonitor dan mengatur keterlibatan peserta didik. Apabila dibandingkan dengan aplikasi lainnya, fitur-fitur dalam LMS lebih lengkap, dan para guru dapat dengan mudah mengevaluasi tugas siswa. Kekurangan dari LMS adalah ketergantungannya yang tinggi terhadap koneksi internet serta perangkat yang diperlukan untuk menjalankan LMS di sistem pusat SMA Terbuka. Alat yang digunakan untuk proses belajar dalam LMS meliputi presentasi, file

⁴⁸ Rini Liyani. Tutor SMA Terbuka Gambut. Wawancara Pribadi, Gambut 7 Januari 2024.

digital, serta rekaman video pembelajaran. Penilaian intelektual melalui latihan atau fungsi kuis di LMS untuk evaluasi motorik dan efektivitas umumnya mengamati sikap dan reaksi siswa terhadap materi pelajaran.

Perbedaan gaya metode pembelajaran Kegiatan inti di sekolah adalah proses pembelajaran. Setiap institusi pendidikan umumnya memiliki metode yang berbeda dalam melaksanakan pengajaran dan pembelajaran.. Begitu juga di SMA Terbuka Gambut memiliki metode pembelajaran yang berbeda dengan SMA regular. Pelaksanaan pembelajaran di SMA Terbuka Gambut dominan online menggunakan sistem *Learning Manajemen System* (LMS) Dengan menggunakan LMS memudahkan guru atau murid untuk mengakses bahan pelajaran. Karena di dalam LMS sudah terdapat buku pelajaran tugas-tugas yang perlu diselesaikan oleh siswa. Dengan adanya pembelajaran yang lebih banyak dilakukan secara daring, hal ini memberikan kemudahan bagi siswa dalam proses belajar, karena mereka tidak perlu datang ke sekolah setiap hari.

Peneliti mengajukan pertanyaan mengenai interaksi kepada Wakil Kepala Humas, yaitu: "Apa metode yang digunakan Ibu untuk berinteraksi dengan masyarakat dalam mempromosikan layanan pendidikan di SMA Terbuka Gambut?".

Beliau memberikan jawaban sebagai berikut;

“Adapun interkasi kami kepada masyarakat yaitu melalui pendekatan dengan komite dari wali murid dan juga kami langsung terjun kelapangan datang ke desa-desa yang mana di desa tersebut Banyak anak yang tidak meneruskan studi mereka ke tingkat SMA.. Dan juga melalui peserta didik yang masih bersekolah ataupun yang sudah menjadi alumni agar mengajak teman, keluarga, atau tetangga yang tidak melanjutkan pendidikan di SMA Reguler dan untuk bersekolah di SMA Terbuka.”⁴⁹

⁴⁹ Halisah Indriani. Waka Humas SMA Negeri 1 Gambut, Wawancara Pribadi, Gambut 3 Januari 2024.

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan yang peneliti dapatkan bahwa strategi pemasaran pendidikan di SMA Terbuka Gambut juga melalui komite dan juga melalui peserta didik untuk mengajak agar bergabung di SMA Terbuka Gambut.

Hasil wawancara kepada salah satu peserta didik di SMA Terbuka Gambut tentang. Mengapa anda memilih sekolah di SMA Terbuka dan tidak memilih sekolah di SMA Reguler?

“Jawabannya awalnya saya bersekolah di SMA Reguler karena saya mempunyai penyakit yang sangat serius dan tidak mengikuti pembelajaran setiap hari, saya juga tidak bisa mengikuti pembelajaran penjaskes saya juga harus control kerumah sakit satu minggu 2 kali. Oleh karena itu saya memilih pindah ke SMA Terbuka karena pembelajaran yang dominan online.”⁵⁰

Lalu saya menanyakan apakah dalam pembelajaran yang dominan online ini sulit, dan bagaimana anda tahu bahwa di SMA Negeri 1 Gambut terdapat SMA Terbuka?

“Jawabannya menurut saya dalam pembelajaran yang dominan online ini mengalami kesulitan apa lagi dalam pembelajaran matematika soalnya tidak dijelaskan secara langsung. Saya tahu tentang SMA Terbuka Gambut dari sepupu saya dan beliau yang mengajak saya untuk bersekolah di SMA Terbuka Gambut”⁵¹

Dari jawaban pernyataan di atas bahwa tidak semua peserta didik di SMA Terbuka itu di karenakan tidak mampu melanjutkan sekolah di SMA Reguler tetapi ada juga yang memang karna sakit dan juga karna faktor lainnya yang menyebabkan peserta didik bersekolah di SMA Terbuka. dari model pembelajaran yang SMA

⁵⁰Alma Safira, Peserta didik SMA Terbuka Gambut, Wawancara Pribadi, Gambut,7 Januari 2024.

⁵¹Alma Safira, Peserta didik SMA Terbuka Gambut, Wawancara Pribadi, Gambut,7 Januari 2024.

Terbuka lakukan yaitu model pembelajaran yang dominan online juga membuat peserta didik merasa kesulitan tidak hanya dalam mata pelajaran saja faktor lain juga bisa di sebabkan oleh jaringan yang tidak semua bisa berjalan dengan lancar.

Hasil wawancara dengan waka humas tentang bagaimana pelayanan jasa pendidikan yang sekolah berikan ke pada calon peserta didik baru dalam peningkatan minat peseta didik baru?

“Pelayanan yang kami berikan kepada calon peserta didik baru sudah bagus yaitu dari awal pemasaran sekolah sampai dengan mendaftar ke SMA Terbuka Gambut kami layani dengan baik bagaimana semestinya.”⁵²

Dari wawancara di atas bahwa pelayanan yang di berikan sekolah kepada calon peserta didik baru sudah bagus dan tidak ada perbedaan dengan SMA Regular. Pelayanan yang di berikan mulai dari pemasaran pendidikan hingga peserta Didik Tersebut Masuk Di SMA Terbuka Gambut.

2. Marketing Mix 7p Dalam Strategi Pemasaran Pendidikan Pada SMA Terbuka Gambut

Pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan pada SMA Terbuka Gambut Terdapat berbagai strategi pemasaran yang digunakan, salah satunya adalah penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*) 7p yang dijelaskan sebagai berikut:

a. Strategi produk

Dalam memasarkan produk SMA Terbuka Gambut melakukan sejumlah langkah, yaitu menetapkan tujuan, sehingga nasabah dapat memahami arti dan

⁵² Halisah Indriani. Waka Humas SMA Negeri 1 Gambut, Wawancara Pribadi, Gambut 3 Januari 2024.

tujuan dari pencapaian yang ingin diraih oleh lembaga pendidikan. Memberikan pemahaman kepada nasabah tentang SMA Terbuka dan juga mengajak untuk bersekolah di SMA Terbuka Gambut. Promosi yang di lakukan bukan hanya ke sekolah-sekolah saja tetapi juga di kalangan masyarakat terutama di pedesaan. Karna target pasar di pedesaan lebih banyak peminatnya karna di pedesaan masih banyak anak-anak yang tidak melanjutkan pendidikannya karna beberapa faktor. SMA Terbuka gambut juga bekerja sama dengan beberapa sekolah yang di sebut dengan layanan TKB yaitu berkerja sama dengan sekolah SMA Negeri 1 Sungai Tabuk (kecamatan sungai tabuk), SMP Negeri 2 Martapura (kota martapura), SMPN 2 Astambul, SMP Negeri 1 Mataraman (kecamatan mataraman). Dengan adanya kerjasama dengan sekolah lain membuat strategi pemasaran lebih mudah terwujud, karena peserta didik yang dari astambul lebih dekat karna ada TKB dan tidak harus ke sekolah induk di SMA Terbuka Gambut.

b. Strategi harga

SMA Terbuka adalah sekolah dari program pemerintah yang dibiayai oleh pemerintah. Oleh karena itu SMA Terbuka gratis untuk seluruh peserta didik. SMA Terbuka di keluarkan oleh Permendikbud No. 72 Tahun 2013, terdapat regulasi yang mengatur tentang pelaksanaan pendidikan khusus dan layanan khusus. Pada tahun 2014, dimulai peluncuran SMA Terbuka dengan tujuan menetapkan satu sekolah induk di setiap kabupaten atau kota, disertai dengan pengembangan portal. Sebagai hasilnya, kabupaten atau kota yang ditetapkan sebagai lokasi awal untuk SMA Terbuka di Kalimantan Selatan adalah Kabupaten Banjar oleh karena itu SMAN 1 Gambut terpilih menjadi sekolah induk SMA Terbuka. Oleh karena itu

seluruh biaya di tanggung oleh pemerintah. Peserta didik juga mendapat fasilitas berupa Tab tetapi tidak seluruh peserta didik yang mendapat bantuan Tab tersebut. Peserta didik di SMA Terbuka juga mendapatkan uang transportasi, dan juga bantuan peralatan sekolah yang mana semua itu sudah di tanggung oleh pemerintah.⁵³

c. Strategi tempat

Dalam menentukan ini promosi yang di lakukan dapat mencapai tujuan yang di inginkan oleh pihak sekolah dalam menyalurkan informasi tentang SMA Terbuka. Maka strategi tempat yang di pilih yaitu ke sekolah-sekolah SMP,MTsn,dan juga kemasyarakatan di daerah pedesaan. Karna promosi di tempat tersebut lebih mudah untuk mendapatkan peserta didik baru.⁵⁴ SMA Terbuka Gambut berada di tempat yang strategis mempunyai jalan yang bisa di lewati mobil dan sepeda motor. SMA Terbuka Gambut menggunakan sistem pembelajaran yang dominan online dengan menggunakan LMS. Oleh sebab itu peserta didik tidak harus datang ke sekolah setiap hari.

d. Strategi promosi

Salah satu tujuan dari promosi SMA Terbuka Gambut yaitu mengajak masyarakat yang tidak mampu melanjutkan studi ke tingkat SMA karna keterbatasan biaya atau peserta didik yang mempunyai kebutuhan khusus untuk bisa melanjutkan pendidikan melalui SMA Terbuka. Promosi yang di gunakan SMA Terbuka Gambut untuk menarik minat peserta didik baru melalui Brosur,

⁵³ Rini Liyani. Tutor SMA Terbuka Gambut. Wawancara Pribadi, Gambut 7 Januari 2024.

⁵⁴ Indriyono. Kepala Sekolah SMAN 1 GAMBUT, Wawancara Pribadi, Gambut, 3 Januari 2024.

Website, datang langsung ke sekolah-sekolah seperti (SMA,SMP.MTsn, SMP Terbuka, dan masyarakat). Tetapi ada juga menggunakan promosi melalui *Sales Marketing* yaitu ilmu yang mempengaruhi seseorang untuk mengajak konsumen atau pelanggan untuk membeli jasa tersebut. Seperti yang di lakukan oleh alumni atau peserta didik yang ada di SMA Terbuka Gambut untuk mengajak keluarga, tetangga atau masyarakat untuk bersekolah di SMA Terbuka Gambut.⁵⁵

e. *People* (sumber daya manusia)

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala sekolah SMA Terbuka Gambut khususnya Bapak Indriyono beliau mengatakan.

“Untuk guru yang mengajar di SMA Terbuka Gambut yaitu guru pilihan. Kepala sekolah juga tertarik dengan semua kegiatan belajar mengajar yang sesuai dengan program. telah di tetapkan, karena SMA Terbuka dengan SMA Regular tidak ada pembeda dari segi kurikulum tetap sama.⁵⁶Guru memiliki tugas seperti memberi tugas di LMS untuk peserta didik, mengajar dikalasan saat pembelajaran *offline* mencatat nilai peserta didik, dan lain sebagainya. Tidak hanya itu guru juga mengikuti pelatihan seperti yang sudah di tetapkan kepala sekolah. Dan juga ikut pelatihan kurikulum setiap tahun. Guru yang ada di SMA Terbuka adalah pilihan dari guru yang ada di SMAN 1 Gambut.⁵⁷ Guru yang ada di SMA Terbuka semuanya berpendidikan sarjana. Hal ini bisa menjadi pertimbangan peserta didik untuk masuk ke SMA Terbuka Gambut. Karna hamper seluruh sama dibandingkan dengan SMA Regular, perbedaannya hanya pada aspek pembelajarannya saja yang *online*.”

Dari pertanyaan di atas bahwa SMA Terbuka Gambut selutuh tenaga pendidik lulusan sarjana. Walaupun tidak semua guru negeri masih ada sebagian yang masih honorer tetapi selutuh guru adalah guru pilihan.

⁵⁵ Effendy,dkk, *Sales Marketing*.2021.

⁵⁶ Hasil wawancara dengan kepala sekolah

⁵⁷ Hasil wawancara dengan staf pengajar SMA Terbuka Gambut

f. Proses

Menurut hasil wawancara dengan kepala sekolah sekolah SMA Terbuka Gambut yaitu Bapak Indriyono beliau mengatakan tentang proses PPDB SMA Terbuka Gambut.

“Layanan yang kami berikan seperti standar layanan pendidikan. Tetapi bedanya dengan sekolah Regular pendaftaran SMA Terbuka diwajibkan datang ke sekolah induk yaitu SMAN 1 Gambut secara *offline*. Namun kebanyakan siswa SMA Terbuka berdomisili di daerah martapura, mataraman, dan juga astambul.”⁵⁸

Jawaban serupa juga dijawab oleh Wakasek humas yaitu ibu Halisah Indriani

“Saat pendaftaran akan melalui tahap seleksi yang mana peserta didik memang layak bersekolah di SMA Terbuka atau lebih baik sekolah ke SMA Regular. Jika siswa tersebut layak bersekolah di SMA Regular maka akan kami rekomendasikan untuk bersekolah di SMA Regular.”⁵⁹

Hasil wawancara dengan salah satu siswi SMA Terbuka Gambut yaitu Alma Safira tentang bagaimana pelayanan SMA Terbuka Gambut mulai dari masuk hingga sekarang

“Menurut saya bersekolah di SMA Terbuka ini enak karna pembelajaran yang dominan online dan juga mendapat bantuan berupa uang transportasi. Tetapi saya juga merasa kesulitan dengan pembelaran online ini apa lagi pembelajaran matematika karna soal tidak dijelaskan secara langsung.”⁶⁰

⁵⁸ Wawancara dengan kepala sekolah

⁵⁹ Halisah Indriani. Humas SMAN 1 Gambut, Wawancara Pribadi, Gambut 3 Januarii 2024

⁶⁰ Alma Safira, peserta didik SMA Terbuka GAMBUT. Wawancara Pribadi.

g. Bukti fisik/sarana dan prasarana

Saran dan prasarana yang ada di SMA Terbuka Gambut sudah memenuhi standar, seperti yang di katakan kepala sekolah yaitu Bapak Indriyono. sebagai berikut:

“Karna SMA Terbuka ini berada di sekolah induk SMAN 1 Gamnut maka untuk sarana dan prasarana sama saja sengan SMAN 1 Gambut. Untuk fasilitas pendidikan Alhamdulillah sudah memenuhi standar baik. Kami juga sudah mempunyai ruang perpustakaan, mushola, lab komputer, ruang seni, dan masih banyak lagi. Ya kami anggap sudah memenuhi standar pendidikan.”⁶¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Rini Liyani selaku staf pengajar SMA Terbuka Gambut beliau mengatakan.

“Untuk sarana dan prasarana di SMA Terbuka Gambut ini menurut saya sudah memadai tidak hanya itu peserta didik juga di beri fasilitas berupa Tab untuk peserta didik yang tidak mempunyai HP. Hal ini berguna ntuk menunjang pembelajaran yang dominan online ini. Peran sarana dan prasarana ini menurut saya sangat berperan Selain itu, lembaga pendidikan tidak dapat berfungsi tanpa adanya sarana dan prasarana yang menunjang. Oleh karena itu, di SMA Terbuka Gambut kami menyiapkan sarana dan prasarana yang dapat menunjang pembelajaran siswa..”⁶²

Hasil wawancara dengan staf pengajar di SMA Terbuka Gambut yang pertanyaannya yaitu: menurut ibu apakah harus adanya strategi pemasaran pendidikan untuk meningkatkan minat mahasiswa baru pada SMA Terbuka Gambut?

“Menurut saya perlu karna dengan adanya strategi pemasaran pendidikan sangat membantu agar bisa menarik minat peserta didik kembali, apalagi kalo bekerja sama dengan smp terbuka bisa menambah peluang untuk meningkatkan minat peserta didik, dan setelah berjalannya strategi pemasaran pendidikan ini minat peserta didik di SMA Terbuka Gambut sudah kembali normal.”⁶³

⁶¹ Wawancara dan observasi dengan kepala sekolah SMA Terbuka Gambut.

⁶² Hasil observasi dan wawancara dengan staf pengajar SMA Terbuka Gambut

⁶³ Wawancara dengan staf pengajar SMA Terbuka Gambut.

Wawancara dengan kepala sekolah bagaimana faktor pendukung dalam strategi pemasaran pendidikan di SMA Terbuka Gambut?

“Faktor pendukung dari strategi pemasaran pendidikan di SMA Terbuka Gambut yaitu adanya kerja sama dengan sekolah lain, terbentknya tim dari SMA Negeri 1 Gambut untuk strategi pemasaran.”⁶⁴

Selanjutnya pertanyaan serupa yang peneliti tanyakan kepada waka humas faktor pendukung dalam strategi pemasaran pendidikan di SMA Terbuka Gambut?

“Ya faktor pendukung dari strategi pemasaran pendidikan yaitu bekerjasama dengan sekolah lain untuk TKB agar memudahkan peserta didik dalam pembelajaran saat pembelajaran offline atau tatap muka karna peserta didik yang dari martapura, astambul itu terlalu jauh kalo haraus ke SMA Negeri 1 Gambut maka sekolah mengadakan kerjasama dengan SMA atau SMP yang ada di sekitaran martapura.”⁶⁵

Hasil wawancara di atas bahwa Dalam memasarkan produk ada faktor pendukung, di antaranya adalah sebagai berikut:⁶⁶

- a. Adanya kerja sama dengan sekolah lain, dengan berkolaborasi dengan sekolah lain memudahkan sekolah dan siswa karena siswa yang berdomisili di sekitar martapura tidak jauh harus ke gambut untuk bersekolah di SMA Terbuka.
- b. Adanya tim dari SMAN 1 Gambut tim tersebutlah yang membantu dalam memasarkan produk kesekolah-sekolah dan juga masyarakat, agar SMA Terbuka Gambut bisa di kenal lebih banyak orang dan juga lebih banyak peminat masyarakat untuk melanjutkan pendidikannya di SMA Terbuka Gambut.

⁶⁴ Indriyono.Kepala Sekolah SMAN 1 GAMBUT, Wawancara Pribadi, Gambut, 3 Januari 2024.

⁶⁵ Halisah Indriani. Humas SMAN 1 Gambut, Wawancara Pribadi, Gambut 3 Januari 2024

⁶⁶ Indriyono.Kepala Sekolah SMAN 1 GAMBUT, Wawancara Pribadi, Gambut, 3 Januari 2024.

- c. Sekolah-sekolah yang telah bekerja sama dengan SMA Terbuka Gambut yaitu SMAN 1 Sungai Tabuk, SMPN 2 Martapura, SMPN 2 Astambul, SMPN 1 Martaraman. Sekolah tersebut adalah TKB dari SMA Terbuka Gambut.

Hasil wawancara kepada Humas SMA Terbuka Gambut bahwa dengan adanya penurunan jumlah peserta didik juga berdampak pada guru atau tutor di SMA Terbuka Gambut. Karena akan berdampak pada jam guru mengajar yang mana otomatis jam pelajaran berkurang oleh sebab itu dampaknya lebih ke guru.

Hubungan dengan masyarakat dalam strategi pemasaran pendidikan ini tidak hanya pihak eksternal di sekolah tetapi juga melakukan kegiatan yang solid dengan pihak eksternal kepentingan di luar sekolah. *Stakeholder* di luar sekolah, terutama jika melibatkan strategi pemasaran pendidikan sekolah pihak eksternal sekolah, khususnya masyarakat, mempunyai peranan penting dalam pengembangan seringkali mempunyai hubungan langsung dengan sekolah, khususnya masyarakat. Tetapi tidak semua masyarakat bisa di ajak kerjasama, apalagi masyarakat yang pikiran lebih baik bekerja di bandingkan sekolah merupakan kendala dalam strategi pemasaran pendidikan di masyarakat. Tetapi sampai saat ini SMA Terbuka Gambut sudah mulai memiliki hubungan dengan masyarakat untuk berlangsungnya strategi pemasaran pendidikan. Dengan adanya kerja sama tersebut memudahkan sekolah dalam memasarkan produk terutama pada masyarakat di daerah jauh dari kota tetapi daerah tersebut sudah memiliki sinyal internet.

Pelayanan yang di berikan oleh SMA Terbuka Gambut dari awal pendaftaran hingga menjadi peserta didik di SMA Terbuka Gambut menggunakan layanan standar pendidikan pada umumnya tidak ada perbedaan dengan SMA

Reguler hingga ijazah pun tidak ada perbedaan dengan SMA Reguler. Tetapi metode pembelajaran yang di gunakan SMA Terbuka yaitu dengan dominan Online dan untuk tatap muka hanya ada 2-3 kali dalam 1 bulan.⁶⁷

Faktor pendukung dari strategi pemasaran yang di lakukan oleh pihak sekolah juga melalui alumni yang pernah bersekolah di SMA Terbuka untuk mengajak kerabat atau keluarga yang tidak melanjutkan pendidikan di SMA Reguler untuk masuk ke SMA Terbuka.

a. Faktor peserta didik

Berdasarkan hasil observasi, faktor siswa menunjukkan siswa kurang begitu mengutamakan pembelajaran, apalagi pendidikan bagi yang sudah bekerja tidak mau melanjutkan pendidikan dan juga peraturan baru dari pemerintah bahwa peserta didik di SMA Terbuka tidak boleh menikah sedangkan peraturan yang terdahulu peserta didik boleh menikah dan punya anak.

b. Jarak tempuh peserta didik

Dari hasil observasi dan wawancara, faktor penghambat lainnya adalah jarak tempuh siswa yang Hal ini juga menjadi salah satu kendala dalam penerapan strategi pemasaran pendidikan. Karena strategi pemasaran pendidikan yang SMA Terbuka lakukan yaitu kedesa desa dan masyarakat pikir kalo untuk kesekolah induk saat pembelajaran tatap muka jarak yang peserta didik tempuh jauh dari rumah karna harus dating ke SMA Negeri 1 Gambut. Tetapi untuk saat ini sekolah sudah mendapatkan solusi dari permasalahan tersebut dengan adanya tempa

⁶⁷ Halisah Indriani. Humas SMAN 1 Gambut, Wawancara Pribadi, Gambut 3 Januarii 2024

kegiatan belajar (TKB) di dekat tempat tinggal peserta didik lokasi belajar yang dekat dengan rumah. Banyak siswa yang masih kesulitan mencapai jarak yang dibutuhkan untuk berjalan kaki menuju tempat tujuan terdekat (TKB).

c. Faktor keluarga

Dari hasil observasi dan wawancara, faktor penghambat dalam mempelajari pemasaran adalah faktor keluarga, dimana siswa yang sudah menikah terkadang juga menjadi penyebabnya untuk sulit menuntut ilmu padahal masih di bawah umur dan seharusnya masih melanjutkan sekolah.

C. Analisis Data

Berdasarkan penelitian diatas yang telah di paparkan, peneliti melakukan analisis mengenai strategi pemasaran pendidikan melalui strategi pemasaran maketing mix bauran pemasaran.

1. Strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di SMA Terbuka Gambut

Suatu lembaga pertama harus mengerti keperluan dan keinginan konsumen. Oleh sebab itu, pemasaran yang efektif membutuhkan analisis konsumen yang teliti. Ada terlalu banyak variasi pelanggan dengan terlalu banyak ragam kebutuhan yang berbeda. Karenanya, setiap lembaga harus melakukan pemisahan pasar secara menyeluruh, memilih bagian terbaik, dan merencanakan strategi untuk melayani bagian yang dipilih secara menguntungkan. Proses ini mencakup pemisahan pasar, penentuan target, penargetan, diferensiasi dan positioning.⁶⁸

⁶⁸ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Seventeenth edition (Hoboken: Pearson Higher Education, 2018).74

1) Segmentasi dan target pasar

Segmentasi pasar adalah pemisahan suatu pasar ke dalam kelompok-kelompok yang berlainan untuk maksud pemasaran berdasarkan ciri-ciri, keperluan, dan kehendak setiap kelompok. Kotler dan Armstrong membaginya menjadi empat segmen, yaitu segmentasi geografis, demografis, psikografis, dan perilaku. Setiap pasar mempunyai segmen, namun tidak setiap pasar mempunyai segmen pasar yang sama.⁶⁹

Segmentasi geografis yaitu pengelompokan konsumen berdasarkan aspek lokasi seperti tempat tinggalnya ini tentunya tidak kalah pentingnya dengan yang lainnya karena kebutuhan dan penggunaan produk dan jasa akan selalu berbeda-beda dari satu lokasi ke lokasi lainnya, maupun keadaan. Segmentasi geografis SMA Terbuka Gambut berdasarkan lokasi yaitu dengan masyarakat yang mana masyarakat yang banyak penduduk tidak mampu untuk melanjutkan pendidikan di tingkat SMA.

Segmentasi demografis adalah di mana kelompok konsumen fokus pada aspek-aspek seperti usia, jenis kelamin, pekerjaan, tingkat pendidikan, status perkawinan, dan lain-lain. Segmentasi demografis pada SMA Terbuka Gambut pada umumnya seperti SMA Terbuka lainnya di SMA Terbuka Gambut memperbolehkan peserta didik yang sudah menikah tetap bisa melanjutkan pendidikan di SMA Terbuka dulunya kebijakan juga di perbolehkan peserta didik hamil tetap ikut bersekolah di SMA Terbuka tetapi, untuk sekarang ini kebijakan dari pemerintah dianjurkan tidak boleh hamil saat bersekolah di SMA Terbuka.

⁶⁹ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Seventeenth edition.75.

tidak hanya itu peserta didik di SMA Terbuka juga untuk peserta didik yang sambil bekerja karena pembelajaran yang dominan online.

Segmentasi psikografis ini lebih cenderung berhubungan dengan gaya hidup, kepribadian, keterikatan. Segmentasi psikografis latar belakang pendidikan regular dan tidak bisa melanjutkan pendidikan ke tingkat SMA

Segmentasi perilaku yaitu dalam kelompok, perbedaan pengetahuan, sikap, penggunaan, atau reaksi terhadap suatu produk. Dari segmentasi perilaku pada SMA Terbuka Gambut adalah latar belakang dan ekonomi peserta didik. Karena di SMA Terbuka ini banyak peserta didik dari menengah kebawah karena tidak bisa melanjutkan pendidikan terhalang biaya atau sebagainya dan memilih bersekolah di SMA terbuka karna sekolah ini di biayai oleh pemerintah dan peserta didik juga mendapatkan fasilitas untuk menunjang kegiatan belajar.

Setelah menentuka segmentasi pasar kemudian memilih pasar sasaran. Penargetan pasar melibatkan penilaian daya tarik setiap segmen pasar dan memilih satu atau lebih segmen untuk berpartisipasi.⁷⁰ Target utama pasar yang di ambil oleh SMA Terbuka Gambut yaitu masyarakat di kabupaten banjar terutama daerah gambut, martapura, astambul matarama. Tetapi tidak hanya itu saja SMA Terbuka juga mulai menjangkau ke daerah terpencil yang masih bisa mengakses internet. Karena daerah tersebut masih banyak anak-anak tidak melanjutkan pendidikan pada tingkat menengah atas. Tidak hanya ke masyarakat saja tetapi juga ke sekolah-sekolah regular dan SMP Terbuka.

2) Diferensiasi dan *Positioning*

⁷⁰ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Seventeenth edition.75.

Setelah menentukan target pasar yang akan dimasuki SMA Terbuka Gambut menentukan bagaimana membedakan penawaran pasar untuk setiap segmen sasaran dan posisi yang ingin di tempati dalam segmen tersebut.

Diferensiasi menurut Kotler percaya bahwa diferensiasi adalah cara merancang perbedaan bermakna yang membedakan dari pesaing yaitu perusahaan berusaha membuat produk yang di tawarkan itu mempunyai keunggulan lebih di bandingkan produk yang lain.⁷¹

SMA Terbuka Gambut memiliki diferensiasi produk yaitu berbeda dengan sekolah regular kerana di SMA Terbuka ini dalam segi pembelajaran yang dominan online menjadi pembeda dengan sekolah regular. SMA Terbuka Gambut juga memperbolehkan peserta didik yang sudah menikah atau sambal bekerja tetap bisa bersekolah di SMA Terbuka. peserta didik juga tidak harus datang ke sekolah setiap hari tetapi datang ke sekolah 1 bula 3-4 kali saja setiap hari sabtu dan minggu. Tidak hanya itu dari segi biyaya SMA Terbuka gratis untuk seluruh peserta didik di SMA Terbuka. hal itu menjadi pembeda dari sekolah—sekolah regular.

Positioning yaitu pengaturan agar suatu produk menempati posisi yang jelas, berbeda, dan diinginkan dibandingkan dengan produk lain dibenak konsumen pasar. Positoring menurut *service* (Pelayanan) Philip Kotler yaitu tindakan merancang prosuk dan bauran pesaran untuk menciptakan kesan tertentu di benak konsumen agar konsumen mau membeli atau tidak produk tersebut.⁷² Positoring

⁷¹ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, Seventeenth edition.76.

⁷² Abdul Karim Butar-butur, “PENGARUH STRATEGI POSITIONING TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK JASA ASURANSI PADAPT. JIWASRAYA DI TANGERANG,”

SMA Terbuka Gambut menekankan pada penawaran pendidikan bagi masyarakat yang tidak bisa melanjutkan pendidikan ke jenjang SMA. Positoning nilai pada SMA Terbuka Gambut dimata masyarakat tidak ada biaya dari pendaftaran sampai dengan lulus. Dari sekian banyaknya sekolah yang ada di kabupaten banjar tetapi masih banyak pula siswa yang tidak dapat melanjutkan pendidikan di sekolah menengah atas Regular. Tetapi SMA Terbuka masih bersaing dengan SMA Regula Oleh karena itu, untuk mampu bertahan dalam konteks persaingan yang ketat, sekolah harus mengidentifikasi strategi untuk menentukan posisi bersaingnya di pasar. SMA Terbuka Gambut. SMA Terbuka Gambut melakukan identifikasi pilihan strategi penentuan posisi pasar persaingan.

Perbedaan sekolah SMA Terbuka dengan SMA Reguler menurut hasil wawancara yaitu SMA regular yaitu pelaksanaan pembelajaran di tempat satuan pendidikan dimana sekolah induk berada, sekolah regular juga peserta didik diwajibkan datang ke sekolah setiap hari dan peserta didik tidak di perolehkan menikah,bekerja dan hamil saat masih masa sekolah. Sedangkan SMA Terbuka yaitu proram pemerintah daerah yang semua di biyai oleh pemerintah dan belajarnya bisa di mana saja karena pembelajaran yang dominan online dan datang ke tempat kegiatan belajar (TKB). SMA Terbuka adalah lembaga pendidikan alternative bagi siswa yang tidak bisa mengikuti pendidikan setelah selesai dari pendidikan SMP karena terkendala untuk mrlanjutkan pendidikan kejenjang SMA. SMA Terbuka ini adalah salah satu solusinya.

Bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan oleh suatu bisnis untuk mencapai respon yang diinginkan di pasar sasaran. Strategi pemasaran itu sendiri mencakup segala sesuatu yang dapat dilakukan suatu bisnis untuk menarik konsumen dan memberikan hasil atau manfaat kepada pelanggan pelanggan.⁷³

Pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan pada SMA Terbuka Gambut memiliki beberapa strategi pemasaran yaitu menurut Kotler dan Keller bauran pemasaran (*marketingmix*) yaitu:

1) *Product* (produk)

Strategi produk SMA Terbuka Gambut yaitu menawarkan kepada pelanggan masyarakat yang tidak bisa melanjutkan pendidikan ke jenjang SMA untuk bersekolah di SMA Terbuka yang mana pembelajaran yang dominan online dan boleh sambil bekerja dan menikah. Produk ini dapat menarik minat calon siswa untuk melanjutkan sekolah ke jenjang SMA karna produk pendidikan ini berbeda dengan produk pendidikan lain.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi perодук SMA Terbuka Gambut sudah cukup baik, hanya saja pertimbangan di zaman sekarang ini orang lebih memilih bersekolah ke SMA Regular di banding SMA Terbuka.

2) *Price* (harga)

SMA Terbuka gambut tidak memungut biaya kepada peserta didik, karna sekolah Terbuka adalah sekolah dari program pemerintah maka pemerintahlah yang

⁷³ Philip Kotler dan Gary Armstrong, Principles of Marketing, Seventeenth edition.78.

membiyai dari awal masuk sampai dengan lulus. Peserta didik jua di beri fasilitas yang telah di sediakan pemerintah.

Strategi harga di SMA Terbuka Gambut tidak memungut biaya apapun karna biaya sekolah ini telah di tanggung oleh pemerintah. Oleh karena itu pendidikan ini di adakan untuk masyarakat yang kurang mampu untuk tetap bisa melanjutkan pendidikan karna faktor biaya atau faktor yang lain.

Oleh karena itu strategi harga SMA Terbuka Gambut peneliti menyimpulkan bahwa SMA Tetuka Gambut tidak ada harga yang harus dikeluarkan oleh peseta didik karna sudah di tanggung oleh pemerintah.

3) *Place (tempat)*

Lokasi SMA Terbuka yang strategis adalah SMA Negeri 1 Gambut, tidak jauh dari Jalan Ayani. Lokasi Sekolah Menengah Atas (SMA) Terbuka Gambut terletak di SMA Negeri 1 Gambut. Lokasi Sekolah Menengah Terbuka Gambut berada di SMA Negeri 1 Gambut yang berlokasi di JL.A. Yani Km. 14 800, Gambut Kec Gambut Kab. Banjar Prov. Kalimantan Selatan.Serta berada di lingkungan masyarakat yang tenang dan nyaman. Sistem pembelajaran yang ada di SMA Terbuka Gambut yaitu dominan online melalui LMS.

Berdasarkan uraian di atas peneliti menyimpulkan bahwa strategi tempat sudah cukup baik, karna tempat yang strategis mudah di jangkau oleh peserta didik. Peserta didik juga tidak harus datang ke sekolah karena pembelajaran yang dominan online menggunakan LMS.

4) *Promotion (promosi)*

Salah satu tujuan dari promosi SMA Terbuka Gambut yaitu mengajak masyarakat yang tidak dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang SMA karna keterbatasan biaya atau peserta didik yang mempunyai kebutuhan khusus untuk bisa melanjutkan pendidikan melalui SMA Terbuka. Promosi yang dilakukan oleh SMA Terbuka Gambut yaitu :

- a) Periklanan, dengan menggunakan iklan di sosial media, dan juga membuat brosur pendaftaran penerimaan peserta didik baru di SMA Terbuka Gambut. Biasanya penyebaran brosur dilaksanakan sebelum penerimaan peserta didik baru. Penyebaran brosur biasanya di sekitar lingkungan sekolah atau datang langsung ke sekolah SMP, MTS. Isi dalam brosur atau iklan di sosial media setiap tahunnya di perbarui baik dalam tampilan ataupun yang lainnya agar bertujuan untuk menarik minat peserta didik baru dan juga masyarakat. Melalui *website* yang mana video kegiatan mengajar atau kegiatan yang lain di lingkungan sekolah guna menarik minat masyarakat.
- b) Promosi langsung ke sekolah dan juga ke masyarakat dengan mengadakan pertemuan untuk menjelaskan maksud dan tujuan dari SMA Terbuka Gambut.
- c) Sales marketing yang mana alumni atau yang masih bersekolah di SMA Terbuka Gambut mengajak keluarga, kerabat, teman dekat, dan tetangga yang tidak melanjutkan pendidikan ke tingkat SMA bisa bersekolah di SMA Terbuka Gambut.

Beberapa uraian di atas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi promosi SMA Terbuka Gambut sudah cukup bagus dan sudah membuahkan hasil.

5) *People* (Orang)

People yang dimaksud disini adalah guru, tenaga pendidik, dan juga peserta didik. Strategi people pada SMA Terbuka Gambut yaitu yang pertama kepala sekolah bertanggung jawab atas tumbuh kembangnya suatu sekolah, kepala sekolah harus memahami segala perkembangan, kebutuhan sekolah serta ancaman-ancaman yang dapat merugikan pemasaran sekolah. Oleh karena itu kepala sekolah memberikan program pendidikan dan pelatihan guru dan untuk guru yang mengajar di SMA Terbuka Gambut yaitu guru pilihan. Kepala sekolah juga memperhatikan setiap proses kegiatan belajar mengajar yang sesuai dengan kurikulum yang telah ditetapkan, karena SMA Terbuka dengan SMA Regular tidak ada pembeda dari segi kurikulum tetap sama.⁷⁴

Guru memiliki tugas seperti memberi tugas di LMS untuk peserta didik, mengajar dikelas saat pembelajaran *offline* mencatat nilai peserta didik, dan lain sebagainya. Tidak hanya itu guru juga mengikuti pelatihan seperti yang sudah ditetapkan kepala sekolah. Dan juga ikut pelatihan kurikulum setiap tahun. Guru yang ada di SMA Terbuka adalah pilihan dari guru yang ada di SMA Negeri 1 Gambut.⁷⁵ Guru yang ada di SMA Terbuka semuanya berpendidikan sarjana. Hal ini bisa menjadi pertimbangan peserta didik untuk masuk ke SMA Terbuka Gambut. Karna hampir seluruh sama dengan SMA Regular yang membedakan hanya dalam segi belajar yang online.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi sumber daya manusia dalam meningkatkan minat peseta didik baru sudah

⁷⁴ Hasil wawancara dengan kepala sekolah

⁷⁵ Hasil wawancara dengan staf pengajar SMA Terbuka Gambut

cukup bagus karena staf pengajar/guru yang ada di SMA Terbuka Gambut semua sarjana.

6) *Process*

Strategi proses SMA Terbuka Gambut yaitu mendakan pendaftaran secara offline datang langsung kesekolah induk SMA Terbuka yang berada di SMA Negeri 1 Gambut. Proses seleksi peserta didik apabila memenuhi persyaratan. Serta menelaah mengapa peserta didik tersebut masuk ke SMA Terbuka jika memang peserta didik tersebut layak untuk masuk SMA Regular maka akan di rekomendasikan untuk masuk SMA Regular. Proses pembelajaran yang dominan online ini menggunakan sistem LMS. Offline datang ke sekolah hanya 3-4 kali dalam satu bulan dan itu diwajibkan datang. Pelaksanaan ujian untuk para peserta didik SMA Terbuka secara online tetapi datang ke sekolah induk SMA Terbuka Gambut dan menggunakan computer salah satu fasilitas yang ada di sekolah.⁷⁶

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa SMA Terbuka Gambut proses dari mulai pendaftaran sudah cukup baik, dengan mengadakan pendaftaran secara offline dan juga memberikan pelayanan yang baik.

7) *Physical evidence*

Strategi bukti fisik pada SMA Terbuka Gambut yaitu pada sarana dan prasarana dengan melakukan pengembangan dan pengadaan setiap tahunnya agar fasilitas peserta didik selalu terpenuhi. SMA Terbuka Gambut terdapat 4 TKB yang memiliki formalitas kelas yang berbeda beda setiap TKB yang minimal 3 kelas 1 kelas x 1 kelas xi 1 kelas xii dan ada juga yang lebih dari 3

⁷⁶ Hasil observasi dan wawancara dengan kepala sekolah dan wakasek Humas

kelas. Status tanah yaitu hak guna dengan luas tanah 30.064 m² luas bangunan 4.519,4 m² lapangan olah raga 1.044,2m² lain-lain 24,500,4 m². Tetapi sampai saat ini SMA Terbuka Gambut belum mempunyai bangunan khusus dan masih numpang di SMA Negeri 1 Gambut yang mana seluruh sarana dan prasarana milik SMA Negeri 1 Gambut.

Solusi dari permasalahan ini dari hasil penelitian yang telah peneliti lakukan SMA Terbuka Gambut untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi maka harus memperbaiki dan memaksimalkan strategi pemasaran pendidikan dengan membentuk tim khusus. Dengan cara ini, sekolah dapat memaksimalkan pemberian layanan pendidikan kepada masyarakat dan siswa. Selain itu, sekolah juga bisa lebih banyak berinteraksi dengan masyarakat sehingga memberikan harapan kedepannya akan semakin banyak pelanggannya. Dengan begitu, pihak sekolah berharap dengan perbaikan pelayanan yang baru, jumlah siswa akan bertambah dan masyarakat pun semakin sadar pentingnya melanjutkan pendidikan di tingkat SMA.