

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin merupakan salah SMP swasta yang berdiri pada tanggal 18 Januari 1982. Berada dibawah yayasan (Pimpinan Cabang Muhammadiyah Banjarmasin 7). Status Tanah SHM, luas lahan/tanah 4.560 M2, luas lahan/terbangun 910 M2, luas lahan siap bangun 150 M2.

Saat ini berdasarkan hasil akreditasi dari Kementerian Pendidikan SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin terakreditasi dengan nilai A. Nilai tersebut merupakan nilai akreditasi tertinggi yang menunjukkan sekolah yang berkualitas, dan unggulan yang memperoleh nilai tersebut.

Dengan Kepala sekolah sekarang adalah Muhtar Ahmadi, S.Pd, MM. merupakan kepala sekolah ke lima. Beralamat Jl. Pekapuran Raya, RT. 26, No. 76, Kelurahan Pekapuran Raya, Kecamatan Banjarmasin Timur dengan NDS/NSS: 010042013 / 204156003056. Nomor telepon: 05113267275 atau Hp. 08125193538. Email: smpmuhammadiyah4bjm@yahoo.com, dan website: [www.smpmuhammadiyah4 banjarmasin.Com](http://www.smpmuhammadiyah4banjarmasin.Com).¹

Visi SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin adalah "mewewujudkan sumber daya insani yang memiliki kemampuan dan kesiapan dalam bidang aqidah, ibadah dan *akhlaqul karimah* serta menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi".

¹Sumber: Kepala sekolah SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, Muhtar Ahmadi, S.Pd, MM.

Misinya SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin adalah (1) mengembangkan sistem pembelajaran berbasis multiple intelegen. (2) Menciptakan suasana pembelajaran yang menarik, komunikatif dan menyenangkan. (3) menggali dan mengembangkan potensi siswa untuk berkreasi dan berinovasi sesuai dengan dasar dan nilai-nilai Islami. (4) membangun etos yang mampu menciptakan kinerja yang bergairah, sinergis dan dinamis.

Tujuan SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin adalah (1) menghasilkan lulusan yang memiliki kesiapan dalam menghadapi perubahan dan perkembangan zaman. (2) memberikan bekal akademik dan non akademik yang dapat membantu siswa dalam memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi. (3) memberikan wadah bagi para siswa untuk mengasah dan mengembangkan kreasinya, sehingga dapat dijadikan sebagai bekal hidup di masyarakat. (4) memberikan kemudahan bagi seluruh warga sekolah dalam mengakses dan mengembangkan informasi guna menunjang kegiatan pembelajaran.

Adapun jumlah keseluruhan pegawai yang bertugas di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin sesuai dengan kualifikasi pendidikannya, status, jenis kelaminnya dan jumlahnya, semuanya dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut:²

Tabel 4.1

Kualifikasi Pendidikan Guru, Status, Jenis Kelamin dan Jumlahnya

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah dan Status Guru				Jumlah
		GT/PNS		GTT/Guru Bantu		
		L	P	L	P	
1.	S3/S2	1	1	0	0	2

²*Ibid.*

2.	S1	0	3	3	3	9
3.	D-4	0	0	0	0	0
4.	D3 / Sarmud	0	0	1	0	1
5.	D2	0	0	0	0	0
6.	D1	1	0	0	0	1
7.	SMA / Sederajat	0	0	2	0	2
Jumlah		2	4	6	3	15

Mengenai struktur organisasi guru yang bertugas di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut:

Tabel 4.2

Susunan Organisasi Guru Di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin

No.	Guru		Jabatan
	Nama	Pendidikan	
1.	Muhtar Ahmadi, S.Pd, MM	S2 Manajemen	Kepala Sekolah
2.	Dra. Hj. Maisyarah	S1 PAI	Wakil Kepala Sekolah
3.	Ika Agustianti, SE	S1 Ekonomi	Kepala TU
4.	Ernawati, M.Pd	S2 Bahasa Indonesia	Pembantu Wakasek Bid. Kurikulum
5.	Riduansyah, S.Pd	S1 Matematika	Pembantu Wakasek Bid. Kesiswaan
6.	Sufianto PYN, S.Si	S1 Ilmu Kepustakaan	Pembantu Wakasek Bid. Sarana
7.	Hj. Yanti Mala, S.Pd	S1 Bahasa Inggris	Guru
8.	Hj. Masnita, S.Pd	S1 IPS	Guru
9.	Siti Aminah	D3 Matematika	Guru
10.	M. Yusri Abdan, S.Sos	S1 Sosial	Guru

11.	H. M. Arsyad	D3 PAI	Guru
12.	Abdurrahman Fahmi	SMA IPA	Guru
13.	Farida Yanti, S.Pd	S1 BK	Guru
14.	Rahnita Arisanti, S.Pd	S1 BK	Guru
15.	Riduansyah, S.Pd	S1 PKN	Guru
16.	Sufianto PYN, S.Si	S1 Ilmu Komunikasi	Guru
17.	Ika Agustianti, SE	S1 Ekonomi	Guru
18.	Robi Sugianto, S.Pd.I	S1 Bahasa Arab	Guru
19.	Naily Maimanah, S.Pd	S1 PKN	Guru

Mengenai jumlah keseluruhan guru yang bertugas di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin yang sesuai dengan latar belakang pendidikan (keahlian), dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3

Jumlah Guru yang Sesuai Dengan Latarbelakang Pendidikan (Keahlian)

No.	Guru	Jumlah guru dengan latar belakang pendidikan sesuai dengan tugas mengajar				Jumlah guru dengan latar belakang pendidikan yang tidak sesuai dengan tugas mengajar				Jumlah
		D1/ D2	D3/ Sar mud	S1/ D4	S2/ S3	D1/ D2	D3/ Sar mud	S1/ D4	S2/ S3	
1.	IPA			2						2
2.	Matematika			1						1
3.	Bhs Indonesia				1					1
4.	Bhs Inggris			1						1
5.	Pend.Agama Islam			1						1

6.	IPS			2	1				3
7.	Penjaskes			1					1
8.	Seni Budaya						1		1
9.	PKN			1					1
10.	TIK/Ketrampilan			0			1		1
11.	BK/BP			2					2
12.	Kemuhadiyahahan	1							1
13.	Bhs. Arab/BTA			1					1
Jumlah		1		12	2		2		17

Adapun keadaan siswa SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin selama 4 tahun terakhir dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut:³

Tabel 4.4
Jumlah Siswa SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin

Tahun Pelajaran	Jumlah Pendaftar (Calon SB)	Kelas VII		Kelas VIII		Kelas IX		Jumlah	
		Jumlah Siswa	Jumlah Rombel						
2008/2009	130	114	3	63	2	22	1	199	6
2009/2010	110	78	2	114	3	60	2	252	7
2010/2011	108	75	2	74	2	105	3	244	7
2011/2012	105	78	2	62	2	65	2	205	6
2012/2013	106	78	2	63	2	65	2	206	6

³*Ibid.*

Mengenai prestasi yang pernah diraih para siswa SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin dalam berbagai even kegiatan selama 4 tahun terakhir dapat dilihat pada tabel 4.5 berikut:⁴

Tabel 4.5

Prestasi Siswa SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin

No.	Tahun	Jenis Lomba/Pertandingan	Tingkat	Juara
1.	2009	1. Lomba PMR Tingkat SLTP	Kota	I
		2. Pertandingan futsal SLTP Milad IPM	Provinsi	I
		3. Lomba Wide Game dan Dasa Dharma	Kota	II
		4. Lomba Yel-yel Pramuka	Kota	III
2.	2010	1. Lomba Dasa Dharma	Kota	I
		2. Lomba Upacara	Kota	III
		3. Lomba Paskibra	Kota	Harapan I
		4. Lomba PMR	Kota	I
		5. Olympiade Fisika Sekolah Muhammadiyah	Provinsi	I
3.	2011	1. Lomba Yel-yel Pramuka	Kota	II
		2. Lomba Wide Game	Kota	I
		3. Lomba Paskibra	Kota	Harapan II
4.	2012	1. Pertandingan Pencak Silat Tapak suci Putra	Regional	I dan II
		2. Pertandingan Pencak Silat Tapak suci Putri	Regional	I
		3. Lomba Pengucapan Dasa Darma	Kota	II
		4. Lomba Yel-yel	Kota	I

⁴*Ibid.*

Mengenai fasilitas kantor yang dimiliki SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin dapat dilihat pada tabel 4.6 berikut.⁵

Tabel 4.6
Sarana Prasarana Pada SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin

No.	Jenis Ruang / Fasilitas Sekolah	Jumlah (buah)	Ukuran (PxL)	Kondisi
1.	Ruang Kepala Sekolah	1	5x6	
2.	Ruang Wakil Kep. Sek.	1	5x4	
3.	Ruang Guru	1	9x6	
4.	Ruang Tata Usha	1	5x4	
5.	Ruang Tamu	1	5x4	
6.	Ruang Perpustakaan	1	9x6	Cukup
7.	Ruang Lab IPA	1	18x7	Baik
8.	Ruang Ketrampilan	1	9x6	Baik
9.	Ruang Multimedia	1	9x6	Baik
10.	Ruang Kesenian	-	-	-
11.	Ruang Lab. Bahasa	-	-	-
12.	Ruang Lab. Komputer	-	-	-
13.	Ruang PTD	-	-	-
14.	Meja Tamu	3 set	-	Baik
15.	Scanner	2 Set	-	Baik, Rsk Sedang
16.	Printer	4 buah	-	Baik

⁵*Ibid.*

17.	Speaker Aktif	3	-	2 Baik, 1 Rsk
18.	Printer	2 set	-	Baik
19.	Meja Kursi Tamu	4	-	Baik
20.	Kulkas	1	-	Baik
21.	Dispenser	1	-	Baik
22.	Rice Cooker	1	-	Baik
23.	Kipas Angin	20	-	Baik
24.	Lemari Inventaris	10	-	Baik
24.	Peralatan Olah Raga	73 buah	-	Baik

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil penelitian melalui observasi, wawancara dan dokumentasi terhadap strategi pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin dan faktor-faktor yang mempengaruhinya, diuraikan sebagai berikut:

1. Pengembangan *Marketing* Di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin

Berdasarkan penelitian lapangan yang dilakukan, pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin dilakukan oleh seluruh komponen yang duduk di struktur sekolah, yayasan, orang tua dan siswa serta pengurus Muhammadiyah wilayah 7.⁶

Dalam menjalankan kegiatan pengembangan *marketing* sebagai sekolah swasta, maka setiap karyawan dari tingkat (jabatan) yang teratas sampai terbawah harus melaksanakan nilai-nilai dasar (*corporate basic value*) yang dibangun SMP

⁶Hasil wawancara dengan Ibu Dra. Maisyarah sebagai Wakil Kepala Sekolah yang dilakukan pada tanggal 22-25 Oktober 2012.

Muhammadiyah 4 Banjarmasin, yaitu harus jujur (*honest*), disiplin (*discipline*), tanggung-jawab (*responsible*), dan visioner (*visionary*).

Dalam hal ini pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin menekankan pada struktur organisasi dalam pencapaian tujuan secara efisien, menekankan pada hubungan manusia dalam mengelola organisasi, dan upaya menggabungkan keduanya.

Mengenai kunci kesuksesan yang diraih SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin sampai sekarang, ternyata sangat terkait dengan manajemen perkantoran dan organisasi, serta prinsip-prinsip pelayanan yang telah dikelola dengan baik.

Dalam hal ini untuk melakukan perencanaan terhadap berbagai kegiatan sekolah, maka Bapak Mukhtar Ahmadi, S.Pd, MM sebagai Kepala Sekolah dibantu oleh Ibu Dra. Maisyarah sebagai wakil kepala sekolah dan dewan guru serta komite sekolah merencanakan pengembangan sekolah yang harus dikerjakan dan bagaimana, kapan dan dimana harus dikerjakan, dan oleh siapa harus dikerjakan.

Pengembangan *marketing* dilakukan menyangkut: pekerjaan apa yang harus dilakukan segera, bagaimana pekerjaan tersebut dikerjakan, kapan waktu pengerjaannya, dimana pekerjaan dikerjakan, dan seberapa cepat pekerjaan dapat dikerjakan. Kemudian menentukan jadwalnya dengan tepat, selaraskan dengan jadwal-jadwal kegiatan lain agar tidak bertabrakan, berusaha melaksanakannya dengan sebaik mungkin walaupun sulit, dan mungkinkah dapat diselesaikan dengan baik.

Langkah berikutnya pihak SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin digerakkan menuju suatu proses untuk mencapai tujuan sekolah melalui organisasinya yang kerjasama dengan pihak lain terutama untuk membagi kerja terhadap berbagai bidang, menetapkan kewenangan dan pengkoordinasian kegiatan bidang yang berbeda untuk menjamin tercapainya tujuan dan mengurangi konflik yang terjadi dalam organisasi.

Seluruh dewan guru dan dibantu komite sekolah tersebut dibentuk oleh SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin berdasarkan dan disesuaikan dengan kepentingan intern sekolah. Dengan struktur organisasi sekolah yang berbentuk garis, karena dianggap sangat cocok untuk SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, karena sifatnya sederhana dan mengandung prinsip kesatuan kerja dan tanggung-jawab.

Menurut Bapak Muhtar Ahmadi, S.Pd, MM; upaya yang dilakukan dalam pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin dalam melaksanakan program-program kerjanya karena komitmen untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas sekolah.

Menurut beliau, bekerja dan mengabdikan pada sekolah swasta seperti di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin maka sepanjang tahun sekolah berupaya terus menjangkau dan mempertahankan siswa. Ini dikarenakan sumber pembiayaan sekolah swasta yang berasal dari kantung sendiri alias tanpa subsidi dari pihak lain. Banyak dan sedikitnya siswa di sekolah tersebut akan mempengaruhi kemampuan keuangan sekolah dalam membayar gaji guru, melengkapi fasilitas hingga membeli sumber belajar bagi siswa.

Ibarat memasarkan sebuah produk di pasaran, SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin perlu juga membuat semacam strategi pengembangan *marketing* dalam menjangkau pihak orang tua siswa agar mau menyekolahkan putra-putrinya, yaitu:

Pertama, menerapkan strategi pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, yaitu dengan:

a. Melakukan riset bersama seluruh komponen sekolah

Sebagai sekolah swasta yang berada di kompleks perumahan masyarakat atau perkampungan padat penduduk, maka yang pertama dilakukan sekolah adalah dengan melakukan riset sederhana mengenai sekolah lain yang ada di sekitar SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin. Hasilnya kemudian dijadikan perbandingan adalah kelebihan dan kekurangannya bila dibandingkan dengan sekolah disekitar dalam hal:

- 1) Berapa uang sekolah (biayanya), termasuk elemen uang sekolah yang terdiri dari apa saja.
- 2) Kualitas guru, pendidikannya serta dari universitas mana saja, kalau perlu dites TOEFL nya bila sekolah itu adalah sekolah bilingual.
- 3) Fasilitas pendukung, jemputan siswa dan lain-lain
- 4) Tempat bermain, berbahaya atau tidak, serta keluasannya
- 5) Sumber belajar, tersedia lengkap atau tidak
- 6) Program pengajaran dua bahasa (bilingual), apakah benar-benar dapat diterapkan

- 7) Penghantaran materi keagamaan, inklusif atau tidak, apakah siswa diajarkan menerima perbedaan atau tidak.
- 8) Mutu kelulusan.
- 9) Keamanan siswa selama di sekolah
- 10) Pengelolaan keuangan sekolah
- 11) Perencanaan ke depan

Dengan merujuk dari daftar di atas banyak sekali hal yang butuh dicermati. Untuk itu bentuklah tim kecil atau beberapa fokus grup di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin (terdiri dari guru, komite sekolah, administrator serta kepala sekolah) untuk menganalisa isu-isu tersebut. Selain upaya lainnya adalah dengan datang melakukan kunjungan ke sekolah sekitar anda saat acara *'open day'* atau *'open house'* di sekolah lain. Karena pada saat itu siapapun boleh datang melihat.

b. Memaksimalkan strategi yang digunakan

Setelah semua fokus grup sudah memberikan paparannya mengenai hal apa saja yang menjadikan kelemahan dan kelebihan sekolah lain dan SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin.

Berikutnya dimulai untuk melalui tahap strategi, menghitung kisaran anggaran yang dibutuhkan untuk strategi berikut. Strategi yang dipilih kemudian diseuaikan dengan kemampuan anggaran yang tersedia.

Adapun strategi yang bisa dilakukan adalah:

- 1) Dengan menyebar brosur di komplek perumahan, atau memasang spanduk di tempat yang strategis. Merghubungi pemilik tempat untuk pemasangan.

Tidak lupa spanduk dan brosur dibuat dengan desain yang menarik dengan melibatkan guru TIK untuk merancang.

- 2) Adakalanya mengikuti pameran di mall atau tempat perbelanjaan pada akhir minggu (*weekend*), tidak lupa membawa dan sertakan hasil karya siswa serta. Karya siswa terkadang lebih berbicara dibanding program promosi yang banyak dan bahasanya kadang tidak akrab di telinga calon orang tua. Sudah tentu melibatkan guru untuk menjaga dan menjadi garda depan dalam menjelaskan program pada orang tua siswa. Adapun staff administrasi hanya menemani guru di pameran untuk menjawab masalah keuangan. Brosur dan penjelasan mengenai sekolah juga bisa disebar pada kesempatan ini.
- 3) Bekerja sama dengan Sekolah Dasar (SD) yang terdekat dan ada disekitar SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin yang dianggap potensial untuk melakukan ‘program sekolah sehari’ di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin.
- 4) Menyelenggarakan *open day* atau *open house* yang membolehkan calon siswa serta orang tuanya untuk datang dan melihat-lihat. Kepala sekolah berpresentasi dalam event ini menjelaskan program dan berinteraksi dengan calon orang tua siswa. Program belajar pada hari tersebut dibuat menarik.
- 5) Mengadakan lomba olahraga atau kreativitas di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, mengundang Sekolah Dasar yang ada di lingkungan sekolah. Biasanya orang tua siswa Sekolah Dasar akan senang sekali dapat

menemani anaknya berlomba. Di saat tersebut mereka akan mengamati cara guru-guru di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin berinteraksi dengan siswa serta penyelenggaraan event yang profesional akan membuat orang tua yakin.

- 6) Komunikasi lewat media. Sekarang SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin sudah mempunyai situs sendiri di internet, dan dengan mudah ditemukan dengan membuka website: www.smpmuhammadiyah4banjarmasin.Com. Email: smpmuhammadiyah4bjm@yahoo.com, dan dengan nomor telepon: 05113267275 atau Hp. 08125193538. Website dan Blog juga dijadikan sarana oleh SMP Muhammadiyah 4 untuk berpromosi, dan paling efisien namun terbatas dalam muatan isinya. Biasanya bulan Oktober sampai Februari adalah masa-masa orang tua murid mulai mencari sekolah yang tepat bagi putra-putrinya.

c. Melakukan evaluasi program promosi

Setelah kedua cara pengembangan *marketing* tersebut dilakukan SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, maka penting sekali adalah melakukan evaluasi program promosi yang telah dilakukan, yaitu dengan cara menganalisis satu persatu, yaitu:

- 1) Strategi mana yang berhasil dan yang tidak berhasil.
- 2) Mengapa strategi tersebut tidak membawa hasil.
- 3) Apa yang bisa dilakukan selanjutnya untuk menyikapinya.
- 4) Kejutan apa yang didapat dengan strategi-strategi tersebut.

Lebih lanjut menurut wakil kepala sekolah, yaitu Ibu Dra. Maisyarah pada akhirnya promosi yang dilakukan pihak SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin tersebut tidak akan dapat terjadi tanpa peran serta guru yang professional dan kreatif. Setelah melakukan riset bersama seluruh komponen sekolah, strategi yang dilakukan dan evaluasi terhadap program promosi yang telah dilakukan. Contohnya, pada saat menjelaskan program pada orang tua, hanya guru yang percaya dirilah yang bisa tampil dengan baik dan mau mendengar. Oleh karena itu, SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin berusaha melatih guru untuk menjadi seorang guru yang professional.

Kedua, dalam mencapai tujuan sekolah, manajemen organisasi SMP Muhammadiyah 4 mempunyai komitmen kuat untuk selalu berusaha mencapai dan menjalankan visi dan misi sekolah (lihat pada halaman 39).

Ketiga, memberikan pelayanan prima (*excellent service*) kepada calon siswa dan orang tuanya. SMP Muhammadiyah 4 berusaha semaksimal mungkin melaksanakan kegiatan yang telah diprogramkan kepada para siswa dan orang tuanya dengan memberikan pelayanan yang prima. Berarti seluruh bagian organisasi berkewajiban untuk memberikan pelayanan yang sangat baik. Pelayanan disebut sangat baik atau terbaik, manakala dapat atau mampu memuaskan pihak yang dilayani (siswa dan orang tuanya), jadi pelayanan yang diberikan adalah sesuai dengan harapan.

Pelayanan prima ini dimulai dari pelayanan yang baik, cepat, jelas dan memuaskan calon siswa dan orang tuanya, kemudian persyaratan yang mudah dan dibantu pengurusannya, dan pemberian fasilitas sekolah yang baik (lengkap) dan

pelayanan yang diasuh guru yang professional. Pelayanan prima ini sangat terkait dengan upaya sekolah untuk mencapai misinya untuk menjangkau siswa yang berkualitas dengan sebanyak-banyaknya.

Keempat, SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin berusaha untuk menerapkan prinsip-prinsip organisasi sekolah, sebab sekolah diibaratkan sebuah perkantoran modern. Prinsip-prinsip tersebut yaitu:

Prinsip 1: Kepala sekolah dibantu oleh wakil kepala sekolah, pembantu wakil kepala sekolah, dewan guru dan komite sekolah merencanakan pekerjaan yang harus dikerjakan dan bagaimana, kapan dan dimana harus dikerjakan, dan oleh siapa harus dikerjakan.

Prinsip 2: Dengan memahami seluruh perencanaan kantor dan organisasi serta pengembangan produk, maka kepala sekolah dibantu seluruh dewan guru mengkoordinasikan upaya-upaya semua guru dan karyawan, fasilitas yang tersedia dan informasi yang dimiliki untuk memformulasikan kerja yang sesuai dengan perencanaan.

Prinsip 3: Prosedur dan sistem operasional yang tepat dari segenap guru dan karyawan, yang semuanya dilaksanakan secara terencana dan terukur.

Prinsip 4: Standar, waktu, dan tata letak untuk melaksanakan pekerjaan harus dikembangkan secara efektif.

Prinsip 5: Yang terpenting adalah kepala sekolah dan dibantu wakilnya, pembantu wakil dan semua guru menyeleksi, melatih, memotivasi, memaksimalkan potensi dan memberikan kompensasi kepada para guru dan karyawan untuk meningkatkan kemajuan SMP Muhammadiyah 4 secara maksimal.

Kelima, dalam pengembangan *marketing* pihak SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin juga menerapkan prinsip kerja yang efektif, dapat dilihat pada tabel 4.6 berikut:

Tabel 4.6
Prinsip Kerja Efektif

No.	Prinsip Kerja Efektif	Sasaran
1.	Perencanaan:	1. Pekerjaan apa yang harus dilakukan segera
		2. Bagaimana pekerjaan tersebut dikerjakan
		3. Kapan waktu pengerjaannya
		4. Di mana pekerjaan dikerjakan
		5. Seberapa cepat pekerjaan dapat dikerjakan
2.	Jadwal	1. Tentukan jadwal pekerjaan dengan tepat
		2. Selaraskan dengan jadwal-jadwal kegiatan lain agar tidak bertabrakan
		3. Laksanakan dengan baik, walaupun sulit
		4. Mungkinkah diselesaikan
3.	Pelaksanaan	1. Secara terampil
		2. Secara teliti
		3. Secara tepat
		4. Tanpa upaya yang tidak perlu
		5. Tanpa ada keterlambatan yang tidak perlu
4.	Ukuran	1. Sesuaikan dengan potensi yang ada
		2. Perhatikan catatan yang lalu dan juga organisasi lain kalau perlu sebagai pelajaran

		3. Kerja berdasarkan kuantitas
		4. Kerja berdasarkan kualitas
5.	Imbalan	1. Terciptanya kondisi kerja yang baik
		2. Kesehatan usaha dan karyawan baik
		3. Guru dan karyawan merasa bahagia karena berhasil
		4. Setiap guru dan karyawan dapat mengembangkan potensinya dengan baik
		5. Penghargaan yang diberikan sekolah

Sumber: Bapak Muhtar Ahmadi, S.Pd, MM, Kepala SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, 5 Desember 2012.

Keenam, selain memberikan pelayanan prima, menerapkan prinsip-prinsip organisasi sekolah modern dan menerapkan prinsip kerja efektif, maka untuk menciptakan suasana kerja yang kondusif maka SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin menerapkan pula manajemen perkantoran, berikut:

- a) Kepala sekolah sebagai top leader dibantu oleh para wakilnya dan guru harus membuat rencana, menyusun organisasi dan melakukan pengawasan terhadap sebagian besar pekerjaan kantor (sekolah) yang harus dilaksanakan, serta memimpin para guru dalam melaksanakan tugas mereka.
- b) Tata ruang sekolah, baik kantor maupun kelas dan ruang lainnya harus direncanakan dan ditata dengan baik untuk menghindari kegiatan yang tidak perlu, keterlambatan pekerjaan, dan kesukaran untuk menggapai pekerjaan atau bahan-bahan (barang) yang diperlukan.
- c) Penggunaan peralatan-peralatan, mesin-mesin dan perlengkapan yang otomatis dipergunakan untuk pekerjaan sekolah agar efektif dan efisien.

- d) Melakukan penyederhanaan dalam kerja dan pengukuran kerja yang tepat.
- e) Sistem dan prosedur di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin harus dengan terus menerus diupayakan agar menjadi lebih efisien dan mengurangi biaya.
- f) Sistem manajemen data dan arsip harus dilaksanakan dengan baik, agar data kegiatan sekolah valid.
- g) Menciptakan hubungan yang baik antara di antara guru, dan guru dengan para murid agar timbul kecintaan pada SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin.
- h) Standar kualitas dan kuantitas pekerjaan sekolah harus digunakan dan dikembangkan.
- i) Kesadaran kerja, sikap yang baik dan kebersamaan harus dikembangkan dengan baik antara kepala sekolah selaku pimpinan tertinggi di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, wakil kepala sekolah, pembantu wakil kepala sekolah, dan dewan guru.

Ketujuh, pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin dengan melakukan pengolahan data serta informasi dan promosi yang akurat. Maksudnya sekolah harus mampu memberikan data-data yang akurat tentang prosedur masuk sekolah sampai proses pembelajaran. Sekolah juga mampu memberikan informasi akurat tentang waktu kegiatan sekolah, seperti waktu penerimaan siswa, jadwal ulangan, ujian akhir dan libur. Begitu juga dengan fasilitas yang tersedia dan dapat dimanfaatkan siswa. Yang terpenting dan

sangat mempengaruhi jumlah siswa adalah promosi yang dilakukan perusahaan melalui media madia masa.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin

Dalam mengembangkan SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin agar kualitas dan kuantitasnya meningkat tentunya menghadapi persaingan dari sekolah-sekolah lainnya, baik sekolah menengah pertama yang bersifat umum maupun yang bersifat keagamaan (MTs dan Pesantren). Hal tersebut tentu saja mempengaruhi strategi pengembangan *marketing* yang dilakukan pihak sekolah. Faktor-faktor tersebut adalah:⁷

Pertama, faktor kinerja. Maksudnya kinerja menunjukkan suatu penampilan kerja seseorang dalam menjalankan peran dan fungsinya di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin. Sebab kinerja akan sangat menentukan gambaran tingkat pencapaian pelaksanaan pengembangan *marketing* yang telah disusun dan dilaksanakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, misi dan visi SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin. Faktor tersebut adalah:

a) Faktor motivasi

Motivasi dalam hal ini menyangkut sikap para guru dalam menghadapi situasi kerja. Oleh karena semua yang duduk di struktur sekolah, dewan guru, dan karyawan harus, tidak ketinggalan pula komite sekolah harus mempunyai komitmen kuat untuk memajukan sekolah, terutama menjaring para siswa saat penerimaan siswa baru. Sebab, terkadang ada saja diantara mereka yang lemah

⁷Hasil wawancara dengan Ibu Ernawati, Bapak M.Pd Riduansyah, S.Pd dan Bapak Sufianto PYN, S.Si selaku Pembantu Wakasek, yang dilakukan pada tanggal 01-3 Desember 2012.

motivasi atau bahkan tidak punya. Apalagi kegiatan *marketing* yang dilakukan kurang mendapat respon dari masyarakat.

Kalau ada di antara para pihak tersebut yang motivasinya lemah maka harus didorong agar mempunyai sikap mental yang mendorong diri pegawai untuk mencapai prestasi sekolah yang maksimal.

b) Faktor kemampuan

Dalam hal ini memang salah satu kendala yang dihadapi SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin pengembangan *marketing* adalah masih adanya guru atau pegawai yang masih mengajar yang tidak sesuai dengan latar belakang pendidikan yang diselesaikannya, yaitu 2 orang. Masih ada pula guru atau karyawan yang tidak punya kemampuan mengoperasikan komputer, dan terbatasnya kemampuan berbahasa Inggris. Oleh karena itu, SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin selalu berusaha meningkatkan kemampuan karyawannya dengan mengikuti pelatihan-pelatihan atau kursus dan melengkapi fasilitas yang masih kurang.

Kedua, faktor status sekolah. Pada umumnya masyarakat kita masih membedakan status sekolah yang akan dimasuki, negeri dan swasta. Kebanyakan masyarakat awam beranggapan bahwa sekolah yang berstatus negeri lebih baik, lebih lengkap fasilitasnya ketimbang sekolah yang berstatus swasta. Membaca permasalahan itu SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin berusaha semaksimal mungkin merubah pandangan masyarakat dengan cara meningkatkan mutu sekolah, menciptakan iklim belajar mengajar yang aktif, kondusif, serius, dan menyenangkan serta meningkatkan mutu eskul.

Ketiga, faktor sosial budaya. Bagi sebagian orang masih membedakan sekolah yang akan dimasuki anaknya. Di antara faktornya adalah status sosial ekonomi dan profesi masyarakat di sekitar sekolah, prestasi dan keberhasilan sekolah, kekeluargaan dan pertemanan. Begitu juga lingkungan masyarakat disekitar SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin sangat menentukan citra sekolah. Faktor sosial lainnya adalah latar belakang sekolahnya, seperti Muhammadiyah, NU, Al-Wasliyah, Hizbut Tahrir dan lainnya.

Keempat, persaingan. Saat sekarang ini persaingan antar sekolah sangat kompetitif. Setiap sekolah mempunyai cara tersendiri dalam mempromosikan sekolahnya agar banyak diminati siswa baru atau orang tuanya. Di antaranya adalah sekolah yang menawarkan gratis, fasilitas yang diberikan, dan kemudahan-kemudahan yang diperoleh oleh para siswa.

C. Analisis Data

Memperhatikan dengan seksama uraian pelaksanaan pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin dan faktor-faktor yang dapat mempengaruhinya, maka berikut ini penulis analisis berdasarkan permasalahannya:

1. Pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin

Berdasarkan uraian sebelumnya tentang upaya pengembangan *marketing* yang dilakukan di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, maka kegiatan pengembangan yang dilakukan telah diupayakan secara maksimal oleh segenap aspek yang terkait.

Urgensi dari pengembangan *marketing* yang dilakukan adalah agar sekolah dikenal luas, diminati murid dan orang tuanya, dan mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas siswanya. Nampak sekali bahwa melalui nilai-nilai dasar (*corporate basic value*) yang dibangun SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, yaitu harus jujur (*honest*), disiplin (*discipline*), tanggung-jawab (*responsible*), dan visioner (*visionary*), pihak *stake holder* telah berupaya semaksimal mungkin memajukan sekolahnya.

Cara pengembangan marketing melalui strategi melakukan riset bersama seluruh komponen sekolah adalah penting untuk mengetahui kekurangan-kekurangan yang dimiliki sekolah dan keunggulannya. Begitu juga dengan memaksimalkan strategi yang telah disusun agar ada hasil optimal. Tentu saja upaya tersebut harus dievaluasi agar dapat mencari kekurangan-kekurangan agar dapat diperbaiki dan kemudian melakukan program promosi.

Berupaya optimal untuk mewujudkan visi dan misi SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin adalah agar sekolah lebih terarah, karena fokus akhirnya adalah untuk mencapai tujuan yang telah digariskan.

SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin juga telah berupaya memberikan pelayanan prima (*excellent service*) berarti telah berupaya menjadikan sekolah sebagai lembaga atau yayasan yang bersifat modern dan kompetitif. Begitu juga dengan penerapan prinsip-prinsip organisasi sekolah dengan mengadopsi perkantoran modern maka jelas sekali menunjukkan bahwa mempunyai visi kedepan yang jelas agar mampu menjadi lembaga yang mempunyai standar pelayanan maksimal, tertip dan tertat rapi.

Melalui penerapan prinsip kerja yang efektif, berarti setiap program dan kerja yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin telah terukur dan hasilnya dapat diukur pula. Sebab kerja yang efektif menuntut pula adanya manajemen perkantoran yang baik pula, suasana kerja yang kondusif dan berbagai fasilitas penunjangnya.

Begitu juga halnya dengan pengolahan data serta informasi dan promosi yang akurat memberikan secara detail, akurat, dan transparan menunjukkan dengan jelas bagaimana sebenarnya kualitas yang dimiliki SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin.

Memperhatikan pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin tersebut, maka semua yang terlibat harus berperan aktif dan melakukan kerja yang optimal. Sekolah harus ahli dalam membuat strategi secara matang hingga detailnya, sehingga hambatan-hambatan bisa diselesaikan dengan mudah. Sekolah juga bisa memulai segmen, mulai membagi berdasarkan pendapatannya (keuangannya), berdasarkan pengeluaran, atau juga bisa berdasarkan jenis kelamin, laki-laki atau perempuan, ada berdasarkan umur. Kemudian Anda mulai melakukan target. Dari sekian banyak segmen, mana yang akan ditargetkan.

Dalam hal ini, pihak SMP Muhammadiyah 4 harus menerapkan 4P, yaitu *product, price, promotion, and place* (distribusinya). Misalnya, ketika mempromosikan sekolahnya, maka apa produk unggulannya? Apa hasil yang telah dicapai, fasilitasnya, biayanya berapa, promosinya seperti apa, tempatnya seperti apa, dan marketingnya sejauh mana! Dengan penerapan tersebut, SMP

Muhammadiyah 4 harus bisa memutuskannya! Jika ingin menerapkan sistem *unique selling promotion USP*), maka harus mampu membuat suatu promosi yang sangat menarik bagi orang tua (wali) dan anaknya (calon siswa). *Stake holder* juga harus membuat keuntungan untuk konsumen sehingga mereka merasa puas karena kalau sudah merasakan duduk di SMP Muhammadiyah 4.

Memperhatikan upaya maksimal pihak sekolah tersebut, maka tidak lepas pula dengan orang tua siswa. Sebab, setiap orang tua tentu berharap putra-putrinya dapat menjadi anak yang shaleh/shalehah: cerdas nalar, cerdas hati, dan berprestasi, di sekolah atau pun di masyarakat ketika lulus di SMP Muhammadiyah 4.

Dengan makin maju zaman, tentunya upaya pengembangan *marketing* SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin semakin banyak pula tantangan. Perkembangan IPTEK saat ini khususnya media internet menjadi sebuah keniscayaan yang harus dihadapi dan disikapi. Begitu juga dengan perubahan yang sedemikian cepat di berbagai bidang tak pelak membawa berbagai dampak positif atau pun negatif. Merosotnya nilai-nilai moral dan agama di masyarakat, adalah salah satu contohnya.

Menghadapi realita tersebut, SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin harus mampu menawarkan solusi, yaitu bersinergi menyiapkan sumber daya insani yang memiliki kemampuan dan kesiapan dalam bidang aqidah, ibadah dan akhlaqul karimah para muridnya, serta memiliki kemampuan yang memadai dalam penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Agar pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin yang dilskukan tidak mengalami hambatan dan masalah serta dilakukan secara

proporsional, maka setiap elemen sekolah mulai dari Kepala Sekolah, Wakil Kepala Sekolah, Pembantu Wakil Kepala Sekolah, Dewan Guru dan Komite Sekolah maka secara optimal melaksanakan tiap-tiap kegiatan dalam suatu proses *marketing* sekolah dan efektifitas penggunaan elemen tersebut sangat perlu ditingkatkan.

Efektifitas sendiri adalah pemanfaatan sumber daya, dana, sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah hasil (merekrut para siswa baru) dan mutu tertentu yang tepat pada waktunya.

Perencanaan pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin tidak boleh terlepas dari pengertian tentang kebijakan dan sasaran sekolah, visi dan misi, dan pembinaan tugas tidak dapat diatur oleh Kepala Sekolah saja tanpa berkonsultasi dengan bagian-bagian lainnya seperti wakil Kepala Sekolah, komite sekolah dan lainnya. Perencanaan yang ideal dan praktis pada pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin haruslah bersifat profesional dan tidak “ikut-ikutan”.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin

Memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kegiatan pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin, sebenarnya semua pihak saling terkait dalam menyukkseskan kegiatan yang telah diprogramkan.

Dalam hal ini faktor kinerja merupakan faktor utama penentu penggerak pelaksanaan kegiatan pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4

Banjarmasin. Faktor motivasi seharusnya harus diupaya untuk diperbaiki, sebab kalau selama ini motivasi lemah maka sekolah akan sulit berkembang. Sekolah swasta akan “mati” kalau dihuni oleh orang-orang tidak mempunyai motivasi kuat untuk memajukannya. Motivasi juga penentu keberhasilan sekolah. Kalaupun faktor kemampuan guru yang masih ada mengajar tidak sesuai keilmuan, maka sebenarnya masih bisa ditingkatkan melalui mengikuti pelatihan, kursus dan *training*.

Mengenai faktor status SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin yang berstatus swasta memang diakui adalah hal yang sulit dihindari. Meskipun kita mengetahui bahwa setiap sekolah yang berada di bawah yayasan Muhammadiyah memiliki kualitas yang amat baik dan manajemen yang baik, bahkan seperti SMP Muhammadiyah 4 yang terakreditasi dengan nilai A. Namun masih ada masyarakat yang menilai status swasta masih berada di nomor duakan, meskipun terkadang kualitas SMPN berada di bawah SMP swasta seperti kualitas yang dimiliki SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin.

Upaya yang dapat dilakukan sekolah terhadap faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pengembangan marketing dapat dilakukan adalah dengan:

- a. Merangkul beberapa kalangan untuk menjadi *Brand Ambassador*

Tak bisa kita pungkiri bila kehadiran *Brand Ambassador* menjadi salah satu alat promosi yang cukup efektif. Dalam hal ini, tentunya tidak harus menyewa tokoh yang terkenal atau menyewa tempat yang *lux* dengan bayaran yang sangat mahal, namun bisa memanfaatkan tokoh masyarakat ataupun orang-orang di sekitar yang sekiranya memiliki prestasi cukup bagus sebagai duta SMP

Muhammadiyah 4. Misalnya saja dengan menggandeng ulama terkenal atau karismatik seperti Ketua MUI Kalsel, para atlet lokal yang lulusan SMP Muhammadiyah 4, para pelajar yang memenangkan olimpiade sains, dan lain sebagainya.

b. Menawarkan pemasaran kreatif melalui situs pertemanan

Merealisasikan ide pemasaran unik ternyata tidak hanya melalui dunia nyata saja. Namun juga, bisa menawarkan pemasaran kreatif melalui situs pertemanan (jejaring social) yang bisa dijangkau seluruh konsumen dengan mudah dan murah menggunakan jaringan internet.

3. Ciptakan sesuatu yang berbeda

Ketika yang lainnya mulai seragam, coba tampil sesuatu yang beda untuk mendapatkan perhatian khusus dari para konsumen. Contohnya saja seperti kesuksesan strategi pemasaran yang dijalankan dengan memberikan bonus kepada SD yang berhasil membujuk para siswanya untuk masuk mendaftar dan menjadi siswa SMP Muhammadiyah 4.

4. Jadilah solusi bagi permasalahan para siswa

Ketika memasarkan produk ataupun jasa, yang terpenting adalah pahami kebutuhan orang tua dan anaknya, dan jadilah solusi bagi permasalahan yang mereka hadapi. Strategi seperti ini bisa dilihat dari iklan produk baru Unilever "*Pure it*" (pemurni air) untuk keluarga yang menggunakan teknologi canggih, sehingga bisa menghasilkan air minum yang aman dikonsumsi tanpa perlu membutuhkan bahan bakar gas maupun listrik. Melalui terobosan baru yang diciptakan, tidak menutup kemungkinan bila kedepannya para konsumen akan

tertarik dengan produk yang akan ditawarkan dan semakin loyal dengan perusahaan yang akan dijalankan.

Pengembangan *marketing* di SMP Muhammadiyah 4 Banjarmasin merupakan langkah-langkah kreatif yang berkesinambungan yang diupayakan oleh sekolah guna mencapai target *marketing* terbaik dalam rangka mewujudkan kepuasan para guru dan siswa secara maksimal. Strategi pemasaran sangat penting diupayakan untuk mencegah penurunan jumlah siswa baru serta jatuhnya nama sekolah di masyarakat.