

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil SMK Al-Mujtama'

NPSN	:	20549926
Nama Sekolah	:	SMKS AL-MUJTAMA'
Status	:	Swasta (terakreditasi)
Alamat Sekolah/Telp	:	Jl. Raya Pegantenan Km.09 Pamekasan Telp (0324) 333653
Kecamatan	:	Pegantenan
Kabupaten	:	Pamekasan
Propinsi	:	Jawa Timur
No. SK Pendirian	:	421.5/75/108.09/2007
Waktu Penyelenggaraan	:	Pagi
Berdiri Sejak	:	Tahun 2007
Bidang Keahlian/Program	:	1. Tata Busana/Busana Butik 2. Teknologi Informasi dan Komunikasi atau Teknik Keahlian Komputer dan Informatika Rekayasa Perangkat Lunak

2. Sejarah Berdirinya SMK Al-Mujtama'

SMK Al-Mujtama' pada awal berdiri tahun 2003 merupakan SMK kecil dan menjadi SMK kelas jauhnya SMKN 3 Pamekasan. SMK Al-Mujtama' adalah SMK pertama swasta di kabupaten Pamekasan dan pada tanggal 17 April 2007 berdasarkan ijin penyelenggaraan dari dinas Provinsi Jawa Timur no 421.5/75/108.09/2007 SMK Al-Mujtama' bias mandiri tidak menginduk lagi pada SMKN 3 Pamekasan. Berdirinya SMK Al-Mujtama' tanah lahannya milik yayasan pondok pesantren Al-Mujtama' Al-Islami dengan luas 20.225 m², di lokasi Jalan Raya pegantenan, Desa Plakpak Kecamatan pegantenan Kabupaten Pamekasan.

3. Visi dan Misi

Demi tercapainya tujuan yang diinginkan lembaga tersebut maka SMK Al-Mujtama' mempunyai visi dan misi sebagai berikut:

Visi

Mewujudkan sumber daya manusia (SDM) berimtaq, beretos kerja tinggi dan berkemandirian melalui pendidikan berbasis pondok pesantren yang berakar pada masyarakat madani.

Misi

- 1) Mensinergikan potensi pondok pesantren dengan stakeholder sehingga memiliki lingkungan yang maksimal terhadap pembentukan SDM yang berkualitas
- 2) Membekali siswa dengan keterampilan kecakapan hidup (life skill) yang dilandasi moralitas dan kejujuran yang tinggi.

- 3) Memperkuat pola manajerial sekolah yang berbasis pada keterampilan, inovatif dan kreatif guna mempercepat peningkatan mutu.

4. Perencanaan Strategi Pemasaran *Distinctive Competence* dalam Penerimaan Siswa Baru di SMK Al Mujtama' Pamekasan

Dalam menentukan strategi bersaing diperlukan keunggulan-keunggulan yang tidak mudah ditiru oleh pesaing, oleh karena itu sekolah harus dapat mengembangkan dan menciptakan keunggulan bersaing melalui efisiensi, kualitas produk dan inovasi. Selain itu sekolah juga perlu memperhatikan kriteria-kriteria dalam penampilan keunggulan sekolah. SMK Al Mujtama' Pamekasan menggunakan strategi pemasaran *distinctive competence* dalam meningkatkan jumlah siswanya. Hal ini disampaikan oleh Ibu Maimunah, S.Ag selaku kepala SMK Al-Mujtama' Pamekasan sebagai berikut:

”cara pemasaran dengan memberikan orasi atau pemaparan terkait prestasi, fasilitas dan lingkungan di SMK Al- Mujtama’, memberikan penghargaan terhadap siswa baru yang mendapatkan nilai terbaik dalam ujian test masuk, menyediakan bimbingan khusus kepada siswa yang kurang berkompeten dan menyediakan kelas khusus siswa unggulan”¹

Hal tersebut selaras dengan Ibu Sutihah, S.Kom selaku WAKA Kurikulum adalah: “cara pemasaran dengan menyediakan kelas reguler dan unggulan, tujuannya untuk mengetahui siswa yang kurang aktif sehingga semua pihak guru lebih memperhatikan perkembangan siswa tersebut, dan menyediakan ekstrakurikuler agar siswa lebih aktif dan kreatif.”²

¹Maimunah, Kepala Sekolah SMK Al-Mujtama' Pamekasan, *Wawancara Langsung* (15 April 2022)

²Sutihah, WAKA Kurikulum SMK Al-Mujtama' Pamekasan, *Wawancara Langsung* (15 April 2022)

Dari hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa dalam strategi pemasaran SMK Al Mujtama' Pamekasan berpedoman pada keunggulan sekolah dan prestasi nilai yang di dapat dari ujian test masuk, dan menyediakan kelas reguler dan unggulan sehingga mendukung proses belajar dan mengajar yang sangat efektif.

Dari hasil wawancara di perkuat dengan bukti dokumen yang berupa berita acara

Gambar 5.1

berita acara PPDB SMK Al-Mujtama' Pamekasan



Dari berita acara di atas membahas tentang pelaksanaan PPDB sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan dan membahas mengenai kepanitiaan, anggaran formulir dan persyaratan PPDB. Semua dewan guru dapat membantu panitia pelaksana PPDB atau melakukan solialisai kepada calon peserta didik dikrenakan lebih efektif dan memahami apa yang disampaikan.

Hal ini disampaikan oleh Ibu Sutihah, S.Kom selaku WAKA Kurikulum sebagai berikut:

“semua guru apalagi yang bertugas dalam PPDB diwajibkan mengikuti untuk mengikuti rapat yang diadakan oleh kepala sekolah untuk membahas terkait persiapan PPDB agar terlaksana dengan baik, dan calon siswa mendapatkan arahan yang baik, dan mudah dimengerti oleh calon siswa atau wali calon siswa.”³

Hal ini di perkuat dengan hasil wawancara bersama Ibu Muniati, S.E selaku guru/panitia PPDB sebagai berikut:

“dalam rapat PPDB membahas masalah pelaksanaan PPDB dari anggota panitia, anggaran biaya, pemasangan sepanduk dan penyebaran brosur, semua guru diwajibkan membantu panitia PPDB demi kelancaran proses pendaftaran calon siswa baru, dan semua guru mempunyai peran masing-masing pada penerimaan PPDB.”⁴

Berdasarkan apa yang telah disampaikan oleh responden di atas dapat diketahui bahwa pada rapat yang selenggarakan pihak sekolah membahas tentang pelaksanaan PPDB dan semua guru mempunyai peran pada saat PPDB demi kelancaran proses pendaftaran calon siswa baru, dan kepala sekolah menekankan semua guru untuk ikut serta dalam penyebaran brosur baik dari pemasangan sepanduk yang mudah di jangkau oleh siswa atau wali siswa. Adapun daftar jumlah hasil penerimaan siswa baru dari tahun 2019-2021 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1

Jumlah Hasil Penerimaan Siswa Baru SMK Al-Mujtama' Pamekasan dari Tahun 2019-2021

NO	Tahun	Jumlah
1	2019	95

³ Sutihah, WAKA Kurikulum SMK Al-Mujtama' Pamekasan, Wawancara Langsung (21 Juli 2022)

⁴ Muniati, Guru/Panitia PPDB SMK Al-Mujtama' Pamekasan, Wawancara Langsung (21 Juli 2022)

2	2020	102
3	2021	84

Dari hasil analisis data dokumen mengenai hasil jumlah penerimaan siswa baru dari tahun 2019-2021 bahwa ditahun 2019 siswa yang mendaftar tidak mencapai 100 peserta didik, kemudian ditahun 2020 mengalami kenaikan siswa yang mendaftar, tetapi ditahun 2021 mengalami penurunan jumlah penerimaan siswa baru. Namun, semua guru di SMK Al-Mujtama' melakukan evaluasi mengenai penurunan siswa yang mendaftar untuk meningkatkan promosi dan kualitas sekolah sehingga menjadi minat siswa untuk mendaftar di lembaga.

Hal ini sesuai dengan hasil observasi (Pengamatan) lapangan, peneliti menemukan media sepanduk dipasang di sekitar lokasi sekolah. Adapun didalam sepanduk memuat mengenai website resmi untuk mengakses informasi penerimaan siswa baru selain itu, media pamflet terdapat informasi penerimaan siswa baru yang memuat mengenai waktu pendaftaran, syarat-syarat pendaftaran, fasilitas program unggulan, kontak person, serta dilengkapi gambar prestasi-prestasi yang pernah diraih oleh siswa SMK Al-Mujtama'.⁵

Strategi Pemasaran yang ada di sekolah dapat dilihat dengan adanya berbagai upaya kreatif dan inovatif dari penyelenggara pendidikan untuk menggali keunikan dan keunggulan dari sekolah.

Hasil observasi dari kedua responden tersebut sesuai dengan apa yang terjadi di lembaga bahwasanya lembaga sudah menyediakan berbagai macam

⁵ Obsevasi Langsung (17 April 2022)

perlengkapan untuk siswa mengembangkan bakatnya, dan melatih siswa agar lebih kreatif dan inovatif.

Hal tersebut di paparkan oleh Ibu Sutihah, S.Kom selaku WAKA Kurikulum adalah: "keunggulan di sekolah ini siswa mampu membuat rancangan gaun, membuat gaun dan sekolah menyediakan mesin jahit, mesin obras, mesin bordir digital sehingga siswa lebih semangat untuk praktek"⁶

Hal serupa juga dengan Ibu Muniati, S.E selaku guru/panitia PPDB adalah: "sekolah menyediakan komputer, melatih siswa untuk bisa menerbitkan buku, dan program bahasa inggris yang nantinya di tampilkan di acara pondok atau sekolah"⁷

Dari hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa di SMK Al-Mujtama' memfasilitasi siswa nya untuk lebih kreatif dan aktif, disana yang sangat menonjol dibagian gaun yang mana siswa merancang gaun sendiri bahkan siswa yang menjahitnya dan hasil dari pembuatan gaun di pameran diacara tertentu. Sehingga SMK Al-Mujtama' tidak kalah saing dengan sekolah-sekolah negeri.

Setiap sekolah khususnya SMK Al-Mujtama' mempunyai persyaratan yang harus dilengkapi oleh peserta didik baru. Peneliti menanyakan mengenai prosedur atau persyaratan penerimaan siswa baru di SMK Al-Mujtama' Pamekasan, berikut di sampaikan oleh Ibu Maimunah, S.Ag selaku kepala sekolah SMK Al-Mujtama' Pamekasan sebagai berikut:

"untuk persyaratan masuk tentunya sama kayak sekolah lain mendaftarkan diri kepada panitia, menyerahkan foto ijazah & SKHU

⁶Sutihah, WAKA Kurikulum SMK Al-Mujtama' Pamekasan, Wawancara Langsung (15 April 2022)

⁷Muniati, Guru/Panitia PPDB SMK Al-Mujtama' Pamekasan, Wawancara Langsung (15 April 2022)

terakhir yang dilegalisir, menyerahkan foto copy kartu keluarga, menyerahkan pas foto 3x4, yang terakhir mengikuti tes seleksi masuk, hanya itu persyaratannya untuk masuk di sekolah kita”⁸

Hal ini senada dengan hasil wawancara yang disampaikan oleh Ibu Muniati, S.E selaku guru/panitia PPDB sebagai berikut:

“kalau persyaratan masuk yaitu mendaftar diri dan mengisi formulir yang diberikan oleh petugas, menyerahkan ijazah dan SKHU kalau ijazah bisa menyusul seandainya belum ada bisa menggunakan SKHU dan menyerahkan foto copy kartu keluarga dan membawa pas foto 3x4 (4 lembar) dan yang terakhir mengikuti tes masuk yang mana tes ini menentukan siswa diterima atau tidak”⁹

Hasil observasi dari kedua responden tersebut sesuai dengan apa yang terjadi dilembaga bahwasanya persyaratan di SMK Al-Mujtama’ sama seperti di sekolah-sekolah lain, dan siswa bisa mengikuti tes seleksi masuk setelah melakukan pendaftaran ke bagian PPDB, apalagi persyaratan salah satunya ada yang kurang, pihak PPDB memberikan keringanan untuk mengumpulkan berkas yang kurang dilain waktu.¹⁰

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa persyaratan pendaftarannya tidak memberatkan siswa baru yang mana persyaratannya mendaftarkan diri kepada panitia PPDB, menyerahkan foto copy ijazah dan SKHU yang mana ijazah nya bisa menyusul dilain hari, menyerahkan foto copy kartu keluar 2 lembar, dan menyerahkan pas photo ukuran 3x4 (4 lembar) dan yang terakhir siswa baru harus mengikuti tes seleksi masuk, baru nanti ada pengumuman perihal hasil tes yang di ikuti siswa.

⁸ Maimunah, Kepala Sekolah SMK Al-Mujtama’ Pamekasan , *Wawancara Langsung* (15 April 2022)

⁹Muniati, Guru/Panitia PPDB SMK Al-Mujtama’ Pamekasan, *Wawancara Langsung* (15 April 2022)

¹⁰ Obsevasi Langsung (17 April 2022)

5. Pelaksanaan Strategi Pemasaran *Distinctive Competence* dalam Penerimaan Siswa Baru di SMK Al-Mujtama’?

Dalam mengimplementasikan media publikasi SMK Al-Mujtama’ Pamekasan setiap tahunnya selalu memperbaiki program-program unggulan dengan melakukan inovasi/terobosan agar dapat menarik dan berminta untuk mendaftarkan putra-putrinya di lembaga tersebut. Peneliti menanyakan mengenai penyebaran media brousur mengenai penerimaan siswa baru, berikut pernyataan dari Ibu Sutihah, S.Kom selaku WAKA Kurikulum sebagai berikut:

“pelaksanaan penerimaan siswa baru kami salah satunya kerjasama dengan alumni, ada group alumni yang mana kita gerakkan mereka untuk mempublikasikan dan mempromosikan SMK Al-Mujatama’. Selain itu, kita minta tolong ke siswa, guru *stakeholders* madrasah. Jadi orang-orang yang ada di madrasah mempunyai tanggung jawab untuk mempublikasikan dan menginformasikan SMK Al-Mujtama’ ke masyarakat luas”¹¹

Hal ini juga disampaikan oleh Lailatul Rohmatika selaku siswa kelas X adalah: “saya mengetahui informasi penerimaan siswa baru di SMK Al-Mujatama’ dari sekolah lama, serta media sosial seperti whatsapp, facebook dan instagram”¹²

Pernyataan tersebut diperkuat oleh Ibu Muniati, S.E selaku guru/panitia PPDB adalah: “untuk publikasi melalui pemberian brousur-brousur kepada siswa dan masyarakat, dan selanjutnya memanfaatkan sosial media seperti facebook, instagram, website.”¹³

¹¹Sutihah, WAKA Kurikulum SMK Al-Mujtama’ Pamekasan, Wawancara Langsung (15 April 2022)

¹²Lailatul Rohmatika, Siswi kelas X TB, Wawancara Langsung (16 April 2022)

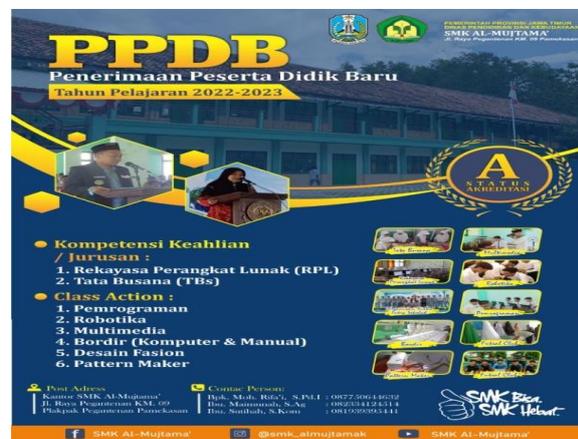
¹³Muniati, Guru/Panitia PPDB SMK Al-Mujtama’ Pamekasan, Wawancara Langsung (15 April 2022)

Hal serupa juga di sampaikan oleh Hilyatul Alya selaku siswa kelas X adalah: “saya mengetahui informasi penerimaan siswa baru di SMK Al-Mujtama’ dari alumni”¹⁴

Dari hasil wawancara diperkuat dengan bukti dokumen yang berupa brosur SMK Al-Mujtama’ Pamekasan.

Gambar 5.2

Brosur SMK Al-Mujtama’ Pamekasan



Dari hasil wawancara diatas peneliti mengamati bahwa sebelum melaksanakan kegiatan promosi penerimaan siswa baru di SMK Al-Mujtama’ terlebih dahulu membangun kerjasama dengan melibatkan *stakeholder* madrasah, alumni, dan sekolah lain untuk mempromosikan dan membantu publikasi pada saat menjelang PPDB kepada masyarakat. Untuk media sosial menggunakan website, whatsapp, facebook dan intragram.

¹⁴ Hilyatul Alya siswi kelas X TI, Wawancara Langsung (16 April 2022)

6. Dampak Dari Strategi Pemasaran *Distinctive Competence* dalam Penerimaan Siswa Baru di SMK Al-Mujtama'

Setiap lembaga mempunyai sisi keunggulan yang bisa ditampilkan kepada masyarakat, sehingga keunggulan tersebut menjadi minat untuk masyarakat mendaftarkan putra-putrinya di lembaga. Berikut pernyataan Ibu Maimunah, S.Ag selaku kepala SMK Al-Mujtama' Pamekasan sebagai berikut:

“untuk keunggulannya, bisa memotivasi para wali kelas untuk menyekolahkan putra putri mereka di SMK Al-Mujtama', dengan adanya tes masuk bisa menjadi salah satu penilaian terhadap IQ siswa baru, memberikan penghargaan atas siswa berprestasi yang dinilai dari beberapa aspek sehingga hal ini dapat memicu semangat peserta didik, dan untuk kelemahannya sendiri, ada sebagian siswa yang merasa berkecil hati karena tidak masuk dalam nominasi siswa berprestasi atau unggulan, dengan menjadikannya satu kelas atau berkumpulnya siswa yang sama-sama mempunyai IQ rendah dapat memicu kurangnya semangat belajar di dalam kelas”¹⁵

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Muniati, S.E selaku guru/panitia PPDB adalah: “untuk setiap strategi pasti memiliki keunggulan dan kelemahan, disini keunggulannya siswa di bedakan dari hasil tes IQ nya tapi untuk kelemahannya siswa yang IQ nya rendah dapat memicu kurangnya semangat belajar tapi ada yang lebih semangat belajar”¹⁶

Dari hasil wawancara di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa keunggulan dari *distinctive competence* yaitu tes IQ menjadi penilaian siswa baru dan memberikan penghargaan bagi siswa yang yang berprestasi dari beberapa aspek dan IQ menentukan kelas siswa antara unggulan dan regular.

SMK Al-Mujtama' Pamekasan pada saat implementasi media publikasi dalam kegiatan strategi penerimaan siswa baru tidak lepas dari

¹⁵ Maimunah, Kepala Sekolah SMK Al-Mujtama' Pamekasan , *Wawancara Langsung* (15 April 2022)

¹⁶Muniati, Guru/Panitia PPDB SMK Al-Mujtama' Pamekasan, *Wawancara Langsung* (15 April 2022)

kendala, akan tetapi pasti ada solusi dalam mengatasi kendala tersebut. Peneliti menanyakan mengenai dampak dari strategi *distinctive competence* pada penerimaan siswa baru di SMK Al-Mujtama’,

Berikut pernyataan oleh Ibu Maimunah, S.Ag selaku kepala sekolah SMKA Al-Mujtama’ Pamekasan adalah: “Alhamdulillah, dampaknya 90% positif dan dapat menarik peminat siswa baru untuk sekolah di SMK Al-Mujtama’ dengan disediakannya jurusan-jurusan tertentu serta kegiatan-kegiatan pendukung seperti magang diberbagai kantor, tailor dll”¹⁷

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Muniati, S.E selaku guru/panitia PPDB adalah: “untuk dampak strategi *distinctive competence* sangat berdampak positif dari sekolah dan siswa, sehingga siswa lebih aktif dan kreatif”¹⁸

Dari hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa dampak dari strategi *dictinctive competence* 90% berdampak positif dengan menyediakan jurusan dan kegiatan pendukung sehingga siswa bisa mengembangkan kemampuannya, dan dapat menjadikan siswa lebih aktif dan kreatif.

Setiap kendala mempunyai solusi untuk memecahkan kendala tersebut. Peneliti menanyakan tentang cara mengatasi dampak atau hambatan dari strategi pemasaran *distinctive competence* pada penerimaan siswa baru di SMK Al-Mujtama’,

Berikut pernyataan dari Ibu Maimunah, S.Ag selaku kepala sekolah SMK Al-Mujtama’ Pamekasan adalah: “dengan cara, memberikan motivasi dan perbedaan materi terhadap siswa tertentu, mengetahui dan mengevaluasi skill

¹⁷Maimunah, Kepala Sekolah SMK Al-Mujtama’ Pamekasan , *Wawancara Langsung* (15 April 2022)

¹⁸Muniati, Guru/Panitia PPDB SMK Al-Mujtama’ Pamekasan, *Wawancara Langsung* (15 April 2022)

masing-masing peserta didik, dewan guru, kepala sekolah dan BP bekerja sama untuk memberikan program tertentu kepada siswa yang bermasalah”¹⁹

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Muniati, S.E selaku guru/panitia PPDB adalah: “cara mengatasi memberikan motivasi dan mengevaluasi skill masing-masing peserta didik, dewan guru, kepala sekolah untuk memberikan program tertentu kepada siswa yang bermasalah dan memperbaiki system belajar mengajar”²⁰

Dari hasil wawancara di atas peneliti dapat mengamati bahwa cara untuk mengatasi dampaknya dengan memperbaiki sistem belajar dan mengajar, dan memotivasi bahkan mengevaluasi skill peserta didik dan semua dewan guru.

B. Temuan Penelitian

Pembahasan temuan penelitian adalah hasil analisa temuan dari paparan data yang dipaparkan diatas. Temuan penelitian tidak lain berupa jawaban dari apa yang dirumuskan dalam fokus penelitian berupa hasil pengamatan peneliti dan wawancara yang dilakukan dengan objek penelitian. penyimpulan temuan ini dilakukan dengan kesesuaian sumber temuan yang muncul atau didapatkan sekaligus terus-menerus tampak di lapangan.

1. Perencanaan Strategi Pemasaran *Distinctive Competence* dalam Penerimaan Siswa Baru di SMK Al-Mujtama' Pamekasan

Strategi pemasaran *distinctive competence* SMK Al Mujtama' Pamekasan berpedoman pada keunggulan sekolah dan prestasi nilai yang di dapat dari ujian

¹⁹ Maimunah, Kepala Sekolah SMK Al-Mujtama' Pamekasan , *Wawancara Langsung* (15 April 2022)

²⁰ Ibid

test masuk, dan menyediakan kelas reguler dan unggulan sehingga mendukung proses belajar dan mengajar yang sangat efektif.

Strategi Pemasaran yang ada di sekolah dapat dilihat dengan adanya berbagai upaya kreatif dan inovatif dari penyelenggara pendidikan untuk menggali keunikan dan keunggulan dari sekolah. SMK Al-Mujtama' memfasilitasi siswanya untuk lebih kreatif dan aktif, disana yang sangat menonjol dibagian gaun yang mana siswa merancang gaun sendiri bahkan siswa yang menjahitnya dan hasil dari pembuatan gaun di pameran diacara tertentu. Sehingga SMK Al-Mujtama' tidak kalah saing dengan sekolah-sekolah negeri.

Persyaratan pendaftarannya tidak memberatkan siswa baru nya yang mana persyaratannya mendaftarkan diri kepada panitia PPDB, menyerahkan foto copy ijazah dan SKHU yang mana ijazah nya bisa menyusul dilain hari, menyerahkan foto copy kartu keluar 2 lembar, dan menyerahkan pas photo ukuran 3x4 (4 lembar) dan yang terakhir siswa baru harus mengikuti test seleksi masuk, baru nanti ada pengumuman perihal hasil tes yang di ikuti siswa.

2. Pelaksanaan Strategi Pemasaran *Distinctive Competence* dalam Penerimaan Siswa Baru di SMK Al-Mujtama' Pamekasan

Kegiatan promosi penerimaan siswa baru di SMK Al-Mujtama' terlebih dahulu membangun kerjasama dengan melibatkan *stakeholder* madrasah, alumni, dan sekolah lain untuk mempromosikan dan membantu publikasi pada saat menjelang PPDB kepada masyarakat. Untuk media sosial menggunakan website, whatsapp, facebook dan intragram.

3. Dampak Dari Strategi Pemasaran *Distinctive Competence* dalam Penerimaan Siswa Baru di SMK Al-Mujtama' Pamekasan

Keunggulan dari *distinctive competence* yaitu test IQ menjadi penilaian siswa baru dan memberikan penghargaan bagi siswa yang berprestasi dari beberapa aspek dan IQ menentukan kelas siswa antara unggulan dan regular.

Dampak dari strategi *distinctive competence* 90% berdampak positif dengan menyediakan jurusan dan kegiatan pendukung sehingga siswa bisa mengembangkan kemampuannya, dan dapat menjadikan siswa lebih aktif dan kreatif.

Cara untuk mengatasi dampaknya dengan memperbaiki sistem belajar dan mengajar, dan memotivasi bahkan mengevaluasi skill peserta didik dan semua dewan guru.

C. Pembahasan

1. Perencanaan Strategi Pemasaran *Distinctive Competence* dalam Penerimaan Siswa Baru di SMK Al-Mujtama' Pamekasan.

Perencanaan dalam pemasaran pendidikan bertujuan untuk mengurangi atau mengimbangi ketidak pastian dan perubahan yang akan datang, memutuskan perhatian kepada sasaran, menjamin atau mendapatkan proses pencapaian tujuan terlaksana secara efisien dan efektif, serta memudahkan pengendalian.²¹

Pemasaran dengan memberikan orasi atau pemaparan terkait prestasi, fasilitas dan lingkungan di SMK Al- Mujtama', memberikan penghargaan terhadap siswa baru yang mendapatkan nilai terbaik dalam ujian test masuk,

²¹Khoirul Anam. Strategi Pemasaran Dan Implementasinya Dalam Lembaga Pendidikan. *Jurnal Ta'allum*. Volume 01.Nomor 2. Nopember (2013) 163

menyediakan bimbingan khusus kepada siswa yang kurang berkompeten dan menyediakan kelas khusus siswa unggulan.

Pemasaran dengan menyediakan kelas reguler dan unggulan, tujuannya untuk mengetahui siswa yang kurang aktif sehingga semua pihak guru lebih memperhatikan perkembangan siswa tersebut, dan menyediakan ekstrakurikuler agar siswa lebih aktif dan kreatif.

Penerimaan peserta didik baru merupakan proses salah satu kegiatan pendataan dan pelayanan kepada peserta didik yang baru masuk sekolah, setelah mereka memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan sekolah menjelang tahun ajaran baru.²²

Persyaratan masuk yaitu mendaftar diri dan mengisi formulir yang diberikan oleh petugas, menyerahkan ijazah dan SKHU kalau ijazah bisa menyusul seandainya belum ada bisa menggunakan SKHU dan menyerahkan foto copy kartu keluarga dan membawa pas foto 3x4 (4 lembar) dan yang terakhir mengikuti test masuk yang mana test ini menentukan siswa diterima atau tidak.

Strategi pemasaran pada dasarnya merupakan rencana yang menyeluruh serta terpadu dan menyatu dibidang pemasaran barang dan jasa. Dengan perkataan lainnya strategi pemasaran itu adalah serangkaian tujuan dan sasaran kebijakan, serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran barang dan jasa. Strategi pemasaran juga merupakan wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran, untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.²³

²²Badrudin, *Manajemen Peserta Didik*, (Jakarta: PT Indeks, 2014) 37

²³Khoirul Anam. Strategi Pemasaran Dan Implementasinya Dalam Lembaga Pendidikan. *Jurnal Ta'allum*. Volume 01.Nomor 2. Nopember (2013) 162

Distinctive competence merupakan suatu lembaga pendidikan yang memiliki kekuatan yang tidak mudah ditiru oleh lembaga pesaing.²⁴ Keunggulan di sekolah SMK Al-Mujtama' Pamekasan siswa mampu membuat rancangan gaun dan membuat gaun dimana sekolah menyediakan mesin jahit, mesin obras dan mesin bordir sehingga siswa lebih semangat untuk mengerjakan pembuatan gaun tersebut, bagi jurusan teknologi informatika sekolah menyediakan pelatihan komputer yang berguna untuk membuat pemrograman dan kartu absensi elektronik yang nantinya di tampilkan di acara pondok atau sekolah. Sehingga dengan adanya jurusan tersebut menjadi suatu ketertarikan bagi calon peserta didik baru untuk masuk ke SMK Al-Mujtama'

2. Pelaksanaan Strategi Pemasaran *Distinctive Competence* dalam Penerimaan Siswa Bari di SMK Al-Mujtama' Pamekasan.

Distinctive competence merupakan suatu lembaga pendidikan yang memiliki kekuatan yang tidak mudah ditiru oleh lembaga pesaing.²⁵ Biasanya lembaga pendidikan juga dilakukan untuk jasa yang memang mempunyai karakteristik khusus. Dalam menentukan strategi bersaing diperlukan keunggulan yang tidak muda ditiru oleh pesaing, ole karena itu sekolah harus dapat mengembangkan dan menciptakan keunggulan bersaingnya melalui efisiensi, kualitas produk dan inovasi. Selain itu sekolah juga perlu memperhatikan kriteria-kriteria dalam penampilan keunggulan sekolah.

Keunggulan di sekolah SMK Al-Mujtama' Pamekasan siswa mampu membuat rancangan gaun dan membuat gaun dimana sekolah menyediakan mesin

²⁴Freddy, Rangkuti. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama 2006) 5

²⁵Freddy, Rangkuti. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama 2006) 5

jahit, mesin obras dan mesin bordir sehingga siswa lebih semangat untuk mengerjakan pembuatan gaun tersebut, bagi jurusan teknologi informatika sekolah menyediakan pelatihan komputer yang berguna untuk membuat pemrograman dan kartu absensi elektronik yang nantinya di tampilkan di acara pondok atau sekolah. Sehingga dengan adanya jurusan tersebut menjadi suatu ketertarikan bagi calon peserta didik baru untuk masuk ke SMK Al-Mujatama' Pamekasan.

Pemasaran pendidikan merupakan implementasi dari apa yang direncanakan dalam fungsi perencanaan dengan memanfaatkan persiapan yang sudah dilakukan dalam lembaga pendidikan. Mengenai implementasi pemasaran, dalam merencanakan strategi yang baik hanyalah sebuah langkah awal menuju pemasaran lembaga pendidikan sukses.²⁶

Saya mengetahui informasi penerimaan siswa baru di SMK Al-Mujatama' dari sekolah lama, serta media sosial seperti whatsapp, facebook dan instagram.

Strategi pemasaran pada dasarnya merupakan rencana yang menyeluruh serta terpadu dan menyatu dibidang pemasaran barang dan jasa. Dengan perkataan lainnya strategi pemasaran itu adalah serangkaian tujuan dan sasaran kebijakan, serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran barang dan jasa. Strategi pemasaran juga merupakan wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran, untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.²⁷

Pelaksanaan penerimaan siswa baru kami salah satunya kerjasama dengan alumni, ada group alumni yang mana kita gerakkan mereka untuk mempublikasikan dan mempromosikan SMK Al-Mujatama'. Selain itu, kita minta

²⁶Khoirul Anam. Strategi Pemasaran Dan Implementasinya Dalam Lembaga Pendidikan. *Jurnal Ta'allum*. Volume 01.Nomor 2. Nopember (2013) 163

²⁷Khoirul Anam. Strategi Pemasaran Dan Implementasinya Dalam Lembaga Pendidikan. *Jurnal Ta'allum*. Volume 01.Nomor 2. Nopember (2013) 162

tolong ke siswa, guru *stakeholders* madrasah. Jadi orang-orang yang ada di madrasah mempunyai tanggung jawab untuk mempublikasikan dan menginformasikan SMK Al-Mujtama' ke masyarakat luas.

3. Dampak Dari Strategi Pemasaran *Distinctive Competence* dalam Penerimaan Siswa Baru di SMK Al-Mujtama' Pamekasan.

Pengendalian dalam pemasaran pendidikan harus dilakukan sedini mungkin agar tidak kesalahan yang berlarut-larut.²⁸

Cara mengatasi dengan memotivasi para wali kelas untuk menyekolahkan putra putri mereka di SMK Al-Mujtama', dengan adanya tes masuk bisa menjadi salah satu penilaian terhadap IQ siswa baru, memberikan penghargaan atas siswa berprestasi yang dinilai dari beberapa aspek sehingga hal ini dapat memicu semangat peserta didik, dan untuk kelemahannya sendiri, ada sebagian siswa yang merasa berkecil hati karena tidak masuk dalam nominasi siswa berprestasi atau unggulan, dengan menjadikannya satu kelas atau berkumpulnya siswa yang sama-sama mempunyai IQ rendah dapat memicu kurangnya semangat belajar di dalam kelas. Dampak strategi *distinctive competence* sangat berdampak positif dari sekolah dan siswa, sehingga siswa lebih aktif dan kreatif.

Pengendalian yang berasal dari diri sendiri yang bersumber dari tauhid dan keimanan kepada Allah. Seseorang yang yakin bahwa Allah pasti mengawasi hambanya, maka ia akan bertindak hati-hati.²⁹

Cara mengatasi memberikan motivasi dan mengevaluasi skil masing-masing peserta didik, kapala sekolah, dewan guru, untuk memberikan program

²⁸Khoirul Anam. Strategi Pemasaran Dan Implementasinya Dalam Lembaga Pendidikan. *Jurnal Ta'allum*. Volume 01. Nomor 2. Nopember (2013) 163

²⁹Khoirul Anam. Strategi Pemasaran Dan Implementasinya Dalam Lembaga Pendidikan. *Jurnal Ta'allum*. Volume 01. Nomor 2. Nopember (2013) 163

tertentu kepada siswa yang bermasalah dan memperbaiki sistem belajar mengajar dan mengevaluasi skil masing-masing peserta didik, dewan guru, kapala sekolah dan BK bekerja sama untuk memberikan program tertentu kepada siswa yang bermasalah.

Sebuah pengawasan akan lebih efektif jika sistem pengawasan tersebut juga dilakukan dari luar. Sistem pengawasan dapat terdiri atas mekanisme pengawasan dari pemimpin yang berkaitan dengan penyelesaian tugas yang telah didelegasikan.³⁰

Strategi pasti memiliki keunggulan dan kelemahan, disini keunggulannya siswa di bedakan dari hasil tes IQ nya tapi untuk kelemahannya siswa yang IQ nya rendah dapat memicu kurangnya semangat belajar tapi ada yang lebih semangat belajar.

³⁰Khoirul Anam. Strategi Pemasaran Dan Implementasinya Dalam Lembaga Pendidikan. *Jurnal Ta'allum*. Volume 01.Nomor 2. Nopember (2013) 163