



---

**STRATEGI DALAM PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU SD NEGERI 1  
CIPEUJEUH WETAN****Iskandar Mubarak<sup>1</sup>, Lutfiyah<sup>2</sup>, Shepta<sup>3</sup>, Rasiah<sup>4</sup>, Suryati<sup>5</sup>****Program Studi PGMI Fakultas Tarbiyah, IAI BBC**

E-mail:

iskandarmubarak1982@gmail.com,fiyahlut661@gmail.com,sheptaoke@gmail.com,esahrasiah93@gmail.com,suryamboy@gmail.com

---

**Kata Kunci :**PPDB, Strategi  
Penerimaan  
Siswa Baru, SD  
Negeri 1  
Cipeujeuh Wetan**ABSTRAK**

**Latar Belakang :** Penerimaan siswa baru adalah proses yang sangat penting dalam pengelolaan sebuah lembaga pendidikan dalam kelangsungsunag lembaga pendidikan itu sendiri. Proses penerimaan siswa baru dapat membantu lembaga pendidikan untuk menentukan jumlah siswa yang akan diterima di setiap tahun ajaran. Hal ini sangat penting karena jumlah siswa yang tepat dapat membantu dalam mengelola sumber daya dan fasilitas yang tersedia. Dengan melakukan proses penerimaan siswa baru yang selektif, lembaga pendidikan dapat memilih siswa-siswa terbaik yang memiliki potensi untuk berkembang dan berprestasi.

**Tujuan:** Tujuan dari penelitian ini mengetahui integrasi kurikulum dalam Penerimaan Peserta Didik Baru SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan dengan penyusunan kurikulum dan program-program serta visi misi sekolah dalam penerimaan siswa baru. Berdasarkan analisis penerimaan peserta didik baru di SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan dicari solusi yang tepat untuk meminimalisir kekurangan pada sekolah negeri.

**Metode :** Metode penelitian menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber.

**Hasil dan Pembahasan :** Hasil analisis dapat disimpulkan bahwa minat dalam SD Negeri ini sangat tinggi terutama warga masyarakat tetangga kecamatan.

**Kesimpulan :** Dengan melakukan proses penerimaan siswa baru yang selektif, lembaga pendidikan dapat memilih siswa-siswa terbaik yang

memiliki potensi untuk berkembang dan berprestasi. Hal ini dapat membantu meningkatkan kualitas pendidikan yang disediakan oleh lembaga pendidikan tersebut. Proses penerimaan siswa baru yang transparan dan adil dapat membantu lembaga pendidikan membangun citra positif di mata masyarakat. Hal ini dapat membantu meningkatkan kepercayaan masyarakat dan potensi penerimaan siswa baru di masa depan. Dalam proses penerimaan siswa baru, lembaga pendidikan dapat memperhatikan beragam faktor seperti bakat, kemampuan, dan latar belakang siswa. Dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut, lembaga pendidikan dapat menjaga keseimbangan di antara siswa-siswa yang diterima. Menjaga kelangsungan hidup lembaga pendidikan: Penerimaan siswa baru juga dapat membantu menjaga kelangsungan hidup lembaga pendidikan. Dengan menerima siswa baru setiap tahunnya, lembaga pendidikan dapat memperoleh pendapatan dan dana yang diperlukan untuk membiayai operasional lembaga pendidikan tersebut.

#### **ABSTRACT**

**Keywords:** PPDB,  
New Student  
Admission  
Strategy, SD  
Negeri 1  
Cipeujeuh Wetan

**Background:** Admission of new students is a very important process in the management of an educational institution in the continuity of the educational institution itself. The admission process for new students can help educational institutions to determine the number of students to be admitted to each school year. This is very important because the right number of students can help in managing the resources and facilities available. By conducting a selective new student admission process, educational institutions can select the best students who have the potential to develop and excel.

**Objective:** The purpose of this study is to determine the integration of the curriculum in the Admission of New Students of SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan with the preparation of curriculum and programs as well as the vision and mission of the school in accepting new students. Based on the analysis of the admission of new students at SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan, the right solution was sought to minimize deficiencies in state schools.

**Method:** The research method uses qualitative research with a descriptive approach. Data collection techniques in the form of observation, interviews, and documentation. This study used source triangulation.

**Results and Discussion:** The results of the analysis can be concluded that the interest in this State Elementary School is very high, especially residents of neighboring sub-district communities.

**Conclusion:** *By carrying out a selective admissions process, educational institutions can select the best students who have the potential to develop and excel. This can help improve the quality of education provided by these educational institutions. A transparent and fair admissions process for new students can help educational institutions build a positive image in the eyes of the public. This can help increase community trust and the potential for future admissions of new students. In the process of admitting new students, educational institutions can pay attention to various factors such as the talents, abilities and backgrounds of students. By paying attention to these factors, educational institutions can maintain a balance among the students they accept. Maintaining the viability of educational institutions: Accepting new students can also help maintain the viability of educational institutions. By accepting new students each year, educational institutions can obtain the revenue and funds needed to finance the operations of these educational institutions.*

## PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan suatu unsur penting dalam pengembangan kualitas seseorang. Dengan adanya hal itu setiap individu dapat berkembang baik dalam wawasan keilmuan, maupun potensi yang dimiliki. Dalam Kamus Besar Indonesia pendidikan ialah suatu cara untuk mematangkan individu dengan adanya usaha pengajaran dan pelatihan dalam proses perubahan tingkah laku individu atau kelompok. Kurangnya potensi atau kemampuan individu terutama dalam kematangan psiko sosio spiritual disebabkan oleh pendidikan yang mengabaikan adanya bimbingan dan hanya berfokus pada administrasi serta pengajaran yang diberikan, seorang individu hanya akan cerdas dan terampil secara akademik saja dan kurang secara psikososial. (Nurkholis, 2013)

Dalam UU RI Nomor 20 Tahun 2003 disebutkan bahwa pendidikan formal adalah jalur pendidikan yang terstruktur dan berjenjang yang terdiri atas pendidikan dasar, pendidikan menengah, dan pendidikan tinggi. Pendidikan dasar mencakup SD/MI, pendidikan menengah mencakup SMP/MTs, pendidikan menengah mencakup SMA/SMK/MA, perguruan tinggi mencakup sekolah tinggi, akademi, dan universitas. Pendidikan formal terstruktur secara hierarkis, sistem pendidikan yang bergelar secara kronologis yang berlangsung mulai sekolah dasar hingga universitas dan termasuk, studi-studi akademik umum, ragam program-program dan lembaga-lembaga khusus untuk pelatihan teknik dan profesional penuh waktu. (BARO & SH, 2016)

Pendidikan adalah salah satu bentuk perwujudan kebudayaan manusia yang dinamis dan sarat perkembangan. Oleh karena itu,

perubahan atau perkembangan pendidikan adalah hal yang memang seharusnya terjadi sejalan dengan perubahan budaya kehidupan. Perubahan dalam arti perbaikan pendidikan pada semua tingkat perlu terus-menerus dilakukan sebagai antisipasi kepentingan masa depan.

Pendidikan yang mampu mendukung pembangunan di masa mendatang adalah pendidikan yang mampu mengembangkan potensi peserta didik, sehingga yang bersangkutan mampu menghadapi dan memecahkan problema kehidupan yang dihadapinya. Pendidikan harus menyentuh potensi nurani maupun potensi kompetensi peserta didik. Konsep pendidikan tersebut terasa semakin penting ketika seseorang harus memasuki kehidupan di masyarakat dan dunia kerja, karena yang bersangkutan harus mampu menerapkan apa yang dipelajari di sekolah untuk menghadapi problema yang dihadapi dalam kehidupan sehari-hari saat ini maupun yang akan datang. (Nurkholis, 2013)

Kehadiran lembaga pendidikan Islam semakin dituntut mampu menginternalisasi nilai-nilai karakter dalam penyusunan kurikulum dan strategi pembelajaran yang dipraktikkannya. Penerapan Kurikulum 2013 sebagai bagian strategi penguatan pendidikan karakter secara nasional Pendidikan karakter menjadi agenda besar dalam pengembangan pendidikan nasional. Pengembangan karakter dalam dunia pendidikan dilakukan dengan penyusunan kurikulum dan praktik pembelajaran yang berorientasi pada pengembangan nilai-nilai karakter di dalamnya. (Qutni, 2021)

Secara umum pengertian pendidikan adalah upaya sadar dan terencana untuk menciptakan suasana belajar dan proses pembelajaran, sehingga peserta didik dapat secara aktif mengembangkan potensinya, sehingga memiliki jiwa, penguasaan diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia dan diri sendiri, masyarakat, lingkungan dan negara. (Sappaile, 2017) Pendidikan dapat diperoleh dan dilaksanakan dimanapun dikeluarga, masyarakat, maupun lingkungan sekolah. Salah satu hal penting yang harus diperhatikan oleh negara adalah pendidikan. Untuk menjamin kelangsungan hidup bangsa hanya pendidikan yang paling penting dalam segala hal, karena pendidikan adalah wadah untuk meningkatkan dan mengembangkan kualitas sumber daya manusia, itu sebabnya pendidikan tidak terlepas dari kehidupan manusia sehingga menjadi semakin menarik perhatian. (Musfah, 2015)

Atas dasar itulah maka tujuan Sekolah Dasar (SD) secara keseluruhan adalah membentuk anak Indonesia yang berdedikasi tinggi serta memiliki kualitas, yaitu anak yang berkembang sesuai tingkat perkembangannya sendiri, sehingga siap untuk mengenyam pendidikan di tingkat selanjutnya dan membantu mereka mempersiapkan diri untuk belajar. (Sujanto, 2007)

Pertumbuhan ilmu pengetahuan dan teknologi di era globalisasi ini tidak dapat dipungkiri telah menimbulkan persaingan antar bangsa disegala bidang termasuk pendidikan. Salah satu upaya yang dilakukan bagi lembaga yang bergerak dibidang jasa seperti sekolah adalah dengan meningkatkan mutu pelayanan, hal ini dikarenakan mutu pelayanan dapat dijadikan salah satu strategi oleh sekolah dalam menciptakan kepuasan konsumen salah satu strategi oleh sekolah dalam menciptakan kepuasan konsumen mengingat keberhasilan suatu jasa pelayanan sangat bergantung pada konsumennya, konsumen yang dimaksud disini seperti peserta didik, para orang tua, serta pihak-pihak yang terlibat sebagai pengguna jasa tersebut.

Penerimaan peserta didik baru atau yang disingkat PPDB merupakan kegiatan rutin diselenggarakan setiap tahun oleh sekolah. Kegiatan ini mencakup proses pendaftaran hingga penyeleksian disertai syarat-syarat yang berlaku disekolah. Namun dalam pelaksanaan PPDB disekolah Negeri pada umumnya dilakukan secara serius. Hal ini dikarenakan minat kepercayaan masyarakat untuk masuk sekolah negeri ini sangat tinggi, selain itu sarana dan prasarana di sekolah yang sudah sangat optimal serta pelayanan lainnya yang menangani PPDB sudah sangat efektif. Sekolah ini menggunakan media secara pada umumnya seperti iklan di media sosial serta media internet lainnya dan peran orang tua siswa yang sangat berperan penting dalam mengakses informasi calon pendaftar serta sebagai bentuk pelayanan PPDB dengan konsep semi online.(Nurkholis, 2013)

## **METODE**

Penulis menggunakan beberapa metode penelitian, antara lain:

### 1. Metode observasi

Penulis melakukan riset di SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan untuk mengumpulkan data-data dan informasi dengan mengamati secara langsung dan melihat objek penelitian

### 2. Metode Wawancara

Penulis melakukan tanya-jawab langsung kepada pihak-pihak terkait sehubungan dengan judul yang penulis ambil untuk mengumpulkan pengetahuan dan informasi dalam penyusunannya

### 3. Metode Dokumentasi

Penulis melengkapi data dan informasi dengan membaca dan mempelajari data-data terkait, jurnal-jurnal, dokumen riset yang berhubungan dengan pembahasa sesuai dengan judul sebagai bahan referensi.

## **Waktu dan Tempat Penelitian**

### a. Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian di SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan di jalan

Letjen. MT. Haryono No. 62 Cipeujeuh Wetan Kecamatan Lemahabang Kabupaten Cirebon. Adapun waktu yang diperlukan untuk melakukan penelitian ini ialah saat PLP berlangsung.

b. Metode penelitian

Metode penelitian yang digunakan bersifat deskriptif-kualitatif, teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan studi dokumentasi atau menyalin. Menurut Moleong Penelitian kualitatif bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang telah dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku persepsi, motivasi tindakan dan lain sebagainya secara holistik, serta dengan cara deskripsi dalam bentuk bahasa dan kata-kata yang diuraikan pada konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan metode alamiah. (Anggito & Setiawan, 2018) Adapun teknik pengumpulan data diperoleh dari wawancara, observasi, dan studi dokumentasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Ketentuan Pelayanan Penerimaan Peserta Didik Baru SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan

Pelayanan penerimaan peserta didik baru merupakan pelayanan yang diberikan mulai pendaftaran calon peserta didik sampai dengan penerimaan peserta didik menjadi siswa baru di sekolah. Adapun ketentuan pelayanan penerimaan peserta didik baru pada SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan adalah sebagai berikut:

1. Pendaftaran Calon Peserta Didik Baru

Pendaftaran calon peserta didik baru pada SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan dibuka setiap bulan Mei sampai dengan Juli dilakukan secara Umum Manual dan Online, dengan biaya pendaftaran gratis. Adapun kelengkapan syarat dokumen yang diperlukan calon peserta didik baru adalah sebagai berikut:

- a. Fotokopi Kartu Keluarga 2 Lembar
- b. Fotokopi Akte Kelahirah 2 Lembar
- c. Fotokopi KTP Orang Tua masing-masing 2 lembar
- d. Pas foto berwarna Ukuran 3x4 sebanyak 1 lembar
- e. Fotokopi ijazah jenjang sebelumnya (bila ada)

Syarat tambahan untuk peserta didik pindahan yaitu:

- a. Fotokopi raport dari sekolah asal
- b. Surat keterangan pindah dari sekolah asal dan dinas setempat

Berdasarkan informasi yang diterima alur pendaftaran siswa baru SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan ini masih mengandalkan konsep lama yaitu dengan cara orang tua siswa datang untuk membawa dokumen-dokumen yang diperlukan dalam Pendaftaran Peserta didik Baru, bisa dengan kolektif di sekolah sebelumnya (TK/RA/PAUD).

## 2. Seleksi Penerimaan Peserta Didik Baru

Seleksi penerimaan peserta didik baru bertujuan untuk menyaring calon peserta didik yang sesuai dengan kriteria sekolah, akan tetapi proses seleksi ini dilakukan hanya seleksi administrasi saja dan tidak ada sistem gugur kecuali mengundurkan diri. Proses ini dilakukan setiap hari senin sampai dengan Sabtu.

## 3. Pengumuman Hasil Seleksi

Pengumuman hasil seleksi merupakan keputusan sekolah terhadap calon peserta didik yang diterima dan calon peserta didik baru berdasarkan penyeleksian Administrasi

## 2. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, dimana secara langsung berhubungan dengan konsumen. (Marini, 2014) Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar. Kotler mengemukakan definisi pemasaran berarti bekerja dengan pasar sasaran untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dari suatu perusahaan. (Dermawan & Wikaningtyas, 2015)

Menurut Stanton, definisi pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosika dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. (Jaswita, 2018) Karakteristik jasa mengacu pada ciri-ciri atau sifat-sifat yang melekat pada jasa sebagai produk intangible yang ditawarkan oleh perusahaan atau penyedia layanan kepada pelanggan. Beberapa karakteristik jasa yang umum meliputi:

- a. Intangibility: Jasa tidak dapat dilihat, disentuh, atau dirasakan sebelum pelanggan membelinya, sehingga sulit untuk mengevaluasi kualitas jasa sebelum memperolehnya.
- b. Variability: Konsistensi dalam memberikan jasa dapat bervariasi karena melibatkan banyak faktor manusia seperti kemampuan karyawan, kondisi lingkungan, dan situasi yang terjadi.
- c. Perishability: Jasa tidak dapat disimpan atau dijual kembali, sehingga tidak dapat diproduksi terlebih dahulu dan dijual kemudian.

- d. Inseparability: Jasa biasanya diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan dan tidak dapat dipisahkan dari pelanggan yang menerimanya.
- e. Heterogeneity: Setiap pelanggan unik dan memiliki kebutuhan yang berbeda-beda, sehingga jasa harus disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan secara individual.
- f. Simultaneity: Produksi dan konsumsi jasa terjadi secara bersamaan, sehingga pengalaman pelanggan dapat dipengaruhi oleh interaksi antara karyawan dan pelanggan, serta lingkungan di mana jasa diberikan.

Berdasarkan ciri dan karakteristik tersebut, maka jasa pendidikan mempunyai karakteristik sebagai berikut:

- a. Lebih bersifat tidak berwujud dari perwujudan
- b. Produksi dan konsumsi bersamaan waktu
- c. Kurang memiliki standar dan keseragaman.

Dalam dunia pendidikan, bahan baku untuk menghasilkan jasa ialah orang yang memiliki ciri khas yang berbeda antara satu dengan yang lainnya. Pemasaran dalam konteks jasa pendidikan adalah menawarkan mutu layanan intelektual dan pembentukan watak secara menyeluruh. Hal itu karena pendidikan sifatnya lebih kompleks, yang dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab, hasil pendidikannya mengacu jauh kedepan, membina kehidupan warga negara, generasi penerus ilmuwan di kemudian hari. (Fattah, 2009)

### **3. Penerapan Pemasaran Dalam Dunia Pendidikan**

Penerapan pemasaran dalam dunia pendidikan dapat membantu lembaga pendidikan untuk mempromosikan program pendidikan mereka, meningkatkan kesadaran tentang merek mereka, dan menarik siswa baru. Berikut adalah beberapa cara di mana pemasaran dapat diterapkan dalam dunia pendidikan:

- a. Membuat strategi pemasaran yang jelas: Lembaga pendidikan harus menentukan target pasar dan mengembangkan rencana pemasaran yang jelas untuk mencapai tujuan mereka. Rencana ini dapat mencakup promosi di media sosial, iklan, pameran pendidikan, dan lain sebagainya.
- b. Menawarkan program pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan: Lembaga pendidikan harus menawarkan program pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan siswa dan lingkungan pasar mereka. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan survei kebutuhan siswa dan mengikuti tren pendidikan terbaru.
- c. Meningkatkan pengalaman siswa: Lembaga pendidikan dapat meningkatkan pengalaman siswa dengan menyediakan fasilitas yang memadai, memberikan dukungan dalam belajar, serta memberikan pengalaman praktis dan magang yang berkualitas.

- d. Menggunakan media sosial: Lembaga pendidikan dapat memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan program mereka dan menjangkau lebih banyak calon siswa. Media sosial dapat digunakan untuk mengiklankan program pendidikan, memperkenalkan staf dan pengajar, serta memberikan informasi tentang kegiatan di sekolah.
  - e. Memperkuat merek: Lembaga pendidikan dapat memperkuat merek mereka dengan membangun citra positif di masyarakat, memberikan layanan pelanggan yang berkualitas, dan memperoleh sertifikasi atau pengakuan dari organisasi terkait.
- 4. Peningkatan Penerimaan Peserta Didik**

Peningkatan adalah proses, cara perbuatan meningkat. Adapun yang dimaksud peningkatan adalah proses, cara perbuatan meningkatkan usaha kegiatan dan sebagainya. Sedangkan penerimaan siswa baru adalah kegiatan dan sebagainya. Sedangkan penerimaansiswa baru adalah salah satu kegiatan manajemen yang sangat penting, karena jika tidak ada siswa baru yang diterima di sekolah berarti tidak ada yang harus ditangani atau diatur.

Penerimaan siswa baru juga merupakan salah satu kegiatan yang pertama dilakukan yang biasanya dengan mengadakan seleksi calon murid. Jadi yang dimaksud dengan peningkatan kegiatan siswa baru adalah usaha yang dilakukan dalam upaya meningkatkan kegiatan mencari dan menentukan calon siswa baru yang biasanya dilakukan menjelang tahun ajaran baru.

Strategi Pemasaran Dalam Peningkatan Penerimaan Siswa Baru adalah kegiatan menganalisa, merencanakan, mengimplementasikan, dan mengawasi segala kegiatan (program), guna memperoleh tingkat pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasi.(Daryanto, 2013)

Peningkatan penerimaan peserta didik adalah salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh lembaga pendidikan. Berikut adalah beberapa cara untuk meningkatkan penerimaan peserta didik:

- a. Menyediakan program pendidikan yang berkualitas: Salah satu faktor penting yang mempengaruhi penerimaan peserta didik adalah kualitas program pendidikan yang disediakan oleh lembaga pendidikan. Program pendidikan yang berkualitas dapat menarik perhatian orang tua dan calon siswa baru.
- b. Meningkatkan citra dan reputasi: Citra dan reputasi lembaga pendidikan dapat mempengaruhi keputusan orang tua dan calon siswa baru dalam memilih lembaga pendidikan. Oleh karena itu, lembaga pendidikan harus berusaha untuk membangun citra positif dan reputasi yang baik dengan menyediakan program pendidikan yang unggul, fasilitas yang memadai, dan memberikan layanan

- yang berkualitas.
- c. Menawarkan program yang sesuai dengan kebutuhan siswa: Setiap siswa memiliki kebutuhan yang berbeda-beda, oleh karena itu lembaga pendidikan harus menyediakan program pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan siswa. Lembaga pendidikan dapat melakukan survei kebutuhan siswa dan mengikuti tren pendidikan terbaru untuk menawarkan program pendidikan yang relevan dan menarik bagi calon siswa.

### KESIMPULAN

Berdasarkan penulisan berkenaan dengan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam peningkatan volume penerimaan siswa baru SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan. Pemasaran dalam konteks jasa pendidikan ini adalah menawarkan mutu layanan intelektual dan pembentukan watak secara menyeluruh. Hal ini karena pendidikan sifatnya lebih kompleks, yang dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab, hasil pendidikannya mengacu jauh kedepan, membina kehidupan warga negara, generasi penerus ilmuwan dikemudian hari.

Dari hasil yang didapatkan saat proses wawancara, observasi yang dilakukan di SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan pihak sekolah telah membuat strategi pemasaran dan merencanakan program kerja untuk dalam meningkatkan vlume penerimaan siswa baru dan dengan menghasilkan lulusan yang bermutu yang diolah tenaga pendidik yang bermutu.

Dalam penerapan pemasaraan pendidikan juga terdapat 6 elemen pokok yaitu:

1. **Product**, merupakan hal yang paling mendasar yang akan menjadi pertimbangan preferensi pilihan bagi masyarakat. Produk pendidikan merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada masyarakat yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya.
2. **Price**, merupakan elemen yang berjalan sejajar dengan mutu produk, dimana apabila mutu produk baik, maka calon siswa berani membayar lebih tinggi sepanjang dirasa dalam batas kejangkauan pelanggan pendidikan.
3. **Place**, adalah letak lokasi sekolah mempunyai peranan yang sangat penting, karena lingkungan dimana jasa disampaikan merupakan bagian dari nilai dan manfaat jasa yang dipersepsikan cukup berperan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan pilihan.
4. **Promotion**, merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran yaitu aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan/atau mengingatkan pasar sasaran

atas lembaga dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan oleh lembaga tersebut.

5. **Physical evindence**, merupakan sarana dan prasarana yang mendukung proses penyampaian jasa pendidikan sehingga akan membantu tercapainya janji lembaga kepada pelanggannya.
6. **Process**, Dengan demikian proses penyampaian jasa pendidikan merupakan inti dari seluruh pendidikan, kualitas dalam seluruh elemen yang menunjang proses pendidikan menjadi hal yang sangat penting untuk menentukan keberhasilan proses pembelajaran sekaligus sebagai bahan evaluasi terhadap pengelolaan lembaga pendidikan dan citra yang terbantu akan membentuk sirkulasi dalam merekrut pelanggan pendidikan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- BARO, D. R. R., & SH, M. H. (2016). *Penelitian hukum non-doktrinal trend penggunaan metode & teknik penelitian sosial di bidang hukum*. Deepublish.
- Daryanto, H. M. (2013). *Administrasi dan Manajemen sekolah*. Jakarta: Rineka Cipta, 15–28.
- Dermawan, A., & Wikaningtyas, S. U. (2015). *Strategi Pemasaran pada Baddy Salon*. STIE Widya Wiwaha.
- Fattah, N. (2009). *Ekonomi & pembiayaan pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Jaswita, D. I. (2018). Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Volume Penerimaan Siswa Baru SD Kartini Komplek Angkasa Pura II. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 2(1), 1–10.
- Marini, A. (2014). *Manajemen sekolah dasar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Musfah, J. (2015). *Manajemen Pendidikan Teori, kebijakan, dan praktik*. Kencana.
- Nurkholis. (2013). *PENDIDIKAN DALAM UPAYA MEMAJUKAN TEKNOLOGI Oleh: Nurkholis Doktor Ilmu Pendidikan, Alumnus Universitas Negeri Jakarta Dosen Luar Biasa Jurusan Tarbiyah STAIN Purwokerto*. 1(1), 24–44.
- Qutni, D. (2021). EFEKTIVITAS INTEGRASI KURIKULUM DALAM PEMBENTUKAN KARAKTER PESERTA DIDIK (Studi Di SMP Daarul Qur'an Internasional Tangerang Internasional Pesantren Tahfizh Daarul Qur'an). *Jurnal Tahdzibi: Manajemen Pendidikan Islam*, 3(2), 103–116.

Sappaile, N. (2017). Pengaruh kompetensi pedagogik, kompetensi profesional, dan sikap profesi guru terhadap kinerja penilaian guru di sekolah dasar. *JTP-Jurnal Teknologi Pendidikan*, 19(1), 66–81.

Sujanto, B. (2007). *Manajemen Pendidikan Berbasis Sekolah: Model Pengelolaan Sekolah di Era Otonomi Daerah*. Sagung Seto.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)