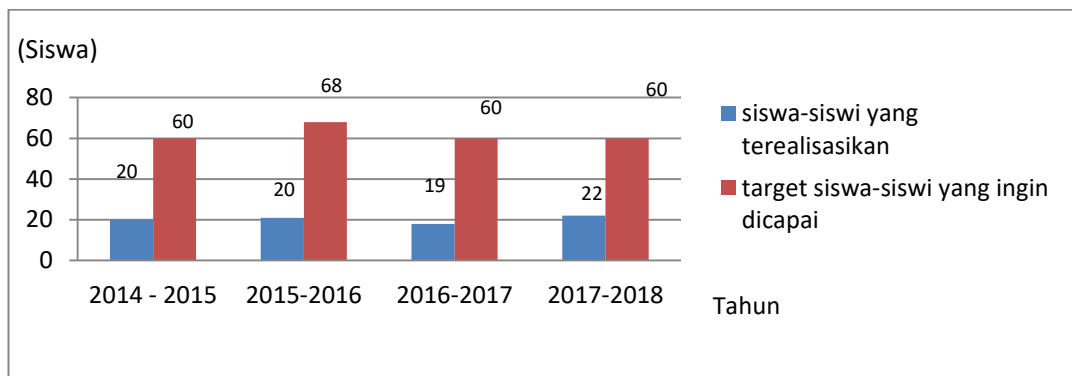


# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

SMA Muhammadiyah 7 Panceng, merupakan salah satu lembaga pendidikan yang ada di Gresik. Sekolah ini berlokasi di daerah Kecamatan Panceng dan menjadi satu-satunya sekolah SMA yang ada di Kecamatan Panceng. Meskipun telah memiliki tata letak yang strategis dan memiliki gedung dan fasilitas yang baik seperti: beasiswa, lab komputer, mushollah, kantin sekolah, perpustakaan, parkir, lapangan yang luas, dan fasilitas untuk kegiatan ekstrakurikuler. Sekolah ini masih belum mencapai target dan memiliki siswa yang hanya dari beberapa desa disekitar sekolah tersebut, tepatnya sekolah ini masih belum bisa mendapatkan target siswa dari keseluruhan kecamatan panceng yang berjumlah 14 desa, dan belum bisa mendapatkan target siswa dari luar Kecamatan panceng. Berikut dapat dilihat data jumlah siswa baru dari tahun 2014 – 2018 pada gambar 1.1 :



Sumber : data lembaga sekolah 2014-2018

**Gambar 1.1**  
Grafik Jumlah Siswa Baru dan Realisasi  
Tahun 2014-2018

Berdasarkan gambar grafik 1.1 data siswa baru target dan realisasi tersebut menunjukkan bahwa dari Tahun 2014–2015 siswa yang terealisasi hanya sebanyak 20 siswa sedangkan target yang harus dicapai adalah sebanyak 60 siswa. Pada tahun 2015-2016 siswa yang terealisasi sebanyak 21 dengan target 68 siswa. Tahun 2016-2017 siswa yang terealisasi sebanyak 18 dengan target 60 ditahun ini jumlah siswa mengalami penurunan, sedangkan di tahun 2017-2018 jumlah siswa yang terealisasi meningkat kembali dengan jumlah 22 siswa dengan target yang diinginkan sebanyak 60 siswa. Dalam penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2014-2018 lembaga sekolah belum bisa mencapai target pada setiap tahunnya.

Bentuk promosi yang dilakukan saat ini adalah dalam bentuk Periklanan melalui Radio, Iklan/pamflet dan media sosial seperti *facebook*. Iklan melalui radio telah dilakukan di sebuah radio yang ada di sekolah tersebut, radio itu milik lembaga sekolah dengan nama radio permata fm. seperti halnya dengan sekolah-sekolah lain lembaga juga memasang iklan melalui brosur, pamflet, banner yang disebarakan ke beberapa desa yang ada di sekitar dan dipasang dipinggir-pinggir jalan.

*Personal selling* (penjualan pribadi) lembaga melakukan *personal selling* melalui presentasi dan demonstrasi ke berbagai sekolah yang ada di sekitar wilayah kecamatan Panceng. Lembaga melakukan promosi, memperkenalkan, serta menjelaskan bagaimana sekolah SMA Muhammadiyah 7 Panceng dan fasilitas-fasilitas yang ada untuk mendapatkan jumlah siswa baru sehingga lembaga mendapatkan target yang diinginkan.

Promosi penjualan yang dilakukan lembaga yaitu memberikan beasiswa bagi kurang mampu, memberikan beasiswa bagi siswa beprestasi, bagi pendaftar 10 besar pertama dapat diskon sebesar 10 persen biaya pendaftaran dan diberikan seragam gaos olahraga gratis. Semua itu dilakukan lembaga untuk bisa mendapatkannya siswa baru sehingga dapat meningkatkan jumlah target yang diinginkan.

Meskipun sudah melakukan berbagai promosi untuk mendapatkan siswa baru, namun pada kenyataannya target siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 panceng belum mencapai target. Namun promosi yang dilakukan hanya saat menjelang penerimaan siswa baru dan tidak dilakukan secara gencar-gencaran, hal itu dirasa promosi yang telah dilakukan oleh lembaga sekolah kurang efektif Menurut Bapak Abdul karim yang menyebabkan tidak tercapainya target siswa baru dikarenakan banyak pesaing/jenjang sekolah SMA Swasta atau Negeri di luar panceng sehingga masyarakat bebas memilih sekolah yang mereka inginkan.

Semakin banyaknya sekolah Swasta atau Negeri yang beroperasi dengan berbagai produk/jasa yang ditawarkan, membuat masyarakat dapat menentukan pilihan sesuai dengan kebutuhannya. Banyak sekolah Swasta yang tutup karena tidak mendapatkan siswa baru. Saat ini masyarakat sudah mampu memilah dan memilih sekolah-sekolah berkualitas, pemahaman ini muncul karena para wali murid takut putra putrinya tidak mampu bahkan kalah bersaing di era globalisasi. hal ini mengindikasikan kepada para pengelola sekolah bahwa berapa pentingnya menciptakan sekolah-sekolah yang berkualitas.

Masyarakat atau calon peserta didik selalu dihadapkan oleh adanya pilihan-pilihan tentang berbagai sekolah yang ada. dari berbagai pilihan tersebut tentunya calon peserta didik akan memilih salah satu dari berbagai pilihan yang tersedia. Maka dari itu dalam hal ini sekolah saling berlomba-lomba untuk menarik minat calon peserta didik supaya memilih sekolah tersebut.

Persaingan antar sekolah pada jenjang SMA baik itu Swasta atau Negeri yang semakin ketat, maka promosi yang efektif untuk pemasaran lembaga pendidikan merupakan salah satu cara yang sangat penting untuk mengenalkan sekolah pada masyarakat dan calon peserta didik, supaya dapat meningkatkan jumlah peserta didik.

Menurut Peter dan Olson (2014:204) menyatakan bahwa promosi adalah suatu kegiatan yang dilakukan pemasar untuk menyampaikan informasi mengenai produknya dan membujuk konsumen agar mau membelinya. Selain itu Peter dan Olson (2014:205) menambahkan bahwa terdapat empat tipe promosi yaitu iklan, promosi penjualan, penjualan personal, dan publisitas. Keempat tipe promosi tersebut merupakan dimensi dari kegiatan promosi.

Berdasarkan latar belakang diatas, menjadi dasar pertimbangan penulis untuk memilih judul “ **Efektifitas Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik** “

## **1.2 Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang penelitian ini akan menfokuskan pada aspek sistem Promosi yang dilakukan di SMA Muhammadiyah 7 Panceng kabupaten Gresik.

Peneliti akan mengkaji apakah Promosi yang dilakukan sekolah tersebut sudah efektif atau tidak.

### **1.3 Rumusan masalah**

Berdasarkan dengan latar belakang , maka dapat dirumuskan masalah yang akan dikaji adalah Bagaimana Efektifitas Promosi dalam meningkatkan jumlah siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik

1. Bagaimana Efektifitas periklanan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik?
2. Bagaimana Efektifitas *Personal Selling* dalam meningkatkan jumlah siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik?
3. Bagaimana Efektifitas Promosi Penjualan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini, untuk mengetahui Efektifitas Promosi dalam meningkatkan jumlah siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik :

1. Untuk menganalisis Periklanan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik
2. Untuk menganalisis *Personal selling* dalam meningkatkan jumlah siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik
3. Untuk menganalisis Promosi Penjualan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 Panceng Kabupaten Gresik

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi Lembaga Sekolah**

Penelitian ini diharapkan menjadi rujukan atau masukan serta pertimbangan dalam upaya perkembangan sekolah melalui bentuk promosi terhadap meningkatkan jumlah siswa baru di SMA Muhammadiyah 7 panceng.

### **2. Bagi Akademis**

Penelitian ini menjadi sumber informasi atau referensi untuk penelitian yang lain yang tertarik melakukan penelitian lebih lanjut terutama mengenai Strategi promosi dalam meningkatkan jumlah siswa.