

BAB IV

PAPARAN DATA

A. Deskripsi Obyek Penelitian

Berikut ini akan disajikan hasil penelitian yang berupa paparan data sesuai dengan fokus penelitian yang telah dirancang sebelumnya. Penyajian data diuraikan dalam bentuk deskripsi secara naratif dari temuan penelitian yang telah dilakukan

Pada bagian ini akan dibahas tentang hal-hal yang berkaitan dengan obyek penelitian yakni SMP Rahmat Surabaya yang beralamat di jalan kembang kuning. Beberapa hal yang dimaksud adalah:

1. Sejarah Singkat SMP Rahmat Surabaya

SMP Rahmat berdiri pada 23 Mei 1983 di kawasan Surabaya Selatan Tepatnya di Jl. Kembang Kuning No 2. Didirikan Oleh Yayasan Masjid Rahmat sebagai pengembangan di bidang pendidikan

Berdirinya SMP Rahmat Surabaya di bawah naungan Yayasan Masjid Rahmat Surabaya tidak lepas dari inisiatif dari pak jamsari dan tokoh masyarakat di lingkungan kembang kuning serta saran dari walimurid supaya mendirikan SMP Rahmat, Sedangkan Pak Jamsari Sendiri adalah Bendahara Yayasan Masjid Rahmat Surabaya yang juga sebagai Guru Agama Islam di SMP GIKI 1.

Kembang Kuning pada waktu itu masih terkenal dengan masyarakatnya yang religious dan taat beragama, namun sayang belum ada sekolah islam yang berdiri di lingkungan kembang kuning, terutama SMP ataupun MTs.

Melihat potensi dari masyarakat yang berlatar belakang agamis tersebut tercetus keputusan untuk membuat sekolah yang berciri khas ISLAM, maka didirikanlah SMP Rahmat Surabaya .

2. Kondisi SMP Rahmat Surabaya

Berikut ini akan dipaparkan beberapa hal yang terkait dengan kondisi objektif SMP Rahmat Surabaya . Adapun kondisi objektif yang dimaksud adalah sebagai berikut:

a. Data siswa

Th. Pelajaran	Kelas VII		Kelas VIII		Kelas IX	
	Jml Siswa	Jml ruang	Jml Siswa	Jml ruang	Jml Siswa	Jml ruang
2011/2012	103	3	95	3	117	4
2012/2013	138	3	142	4	96	2
2013/2014	170	5	147	4	136	4

Sumber: Program Tahunan SMP Rahmat Surabaya

b. Data Guru dan Pegawai tetap

N0	Jabatan	Jumlah
1	Kepala Sekolah	1 Orang
2	Wakil Kepala Sekolah	1 Orang
3	Guru Tetap	15 Orang
4	Guru Tidak Tetap	6 Orang
5	Pegawai Tetap	-
6	Pegawai Tidak Tetap	5 Orang
J U M L A H		28 Orang

Sumber: Program Tahunan SMP Rahmat Surabaya

c. Data Sarana dan prasarana pendidikan SMP Rahmat Surabaya

N0	Sarana/Prasarana	Jumlah/Luas
1	Tanah	2570 m ²
2	Ruang belajar	12 ruang
3	Ruang kantor	1 ruang
4	Ruang Kepala Sekolah	1 ruang
5	Ruang Guru	1 ruang
6	Ruang computer	1 ruang
7	Ruang tamu	1 ruang
8	Ruang koperasi	1 ruang
11	Kamar mandi/wc guru	2 ruang
12	Ruang laboratorium IPA	1 ruang
13	Ruang laboratorium computer	1 ruang

14	Ruang laboratorium Bahasa	1 ruang
19	Ruang OSIS	1 ruang
21	Ruang ibadah	1 ruang
22	Ruang UKS	1 ruang
23	Perpustakaan	1 ruang
24	Wc siswa	8 ruang
29	Ruang BK	1 ruang
30	Gudang	1 ruang

Sumber: Program Tahunan SMP Rahmat Surabaya

3. Visi dan Misi Sekolah

Visi adalah gambaran sekolah yang diinginkan di masa depan secara utuh, sedangkan misi adalah tindakan untuk mewujudkan visi, antara visi dan misi merupakan dua hal yang saling berkaitan.

a. Visi SMP Rahmat Surabaya

Adapun visi SMP Rahmat Surabaya adalah: “Mencetak Insan Fikir dan Dzikir Yang Dilandasi Iptek dan Imtaq”

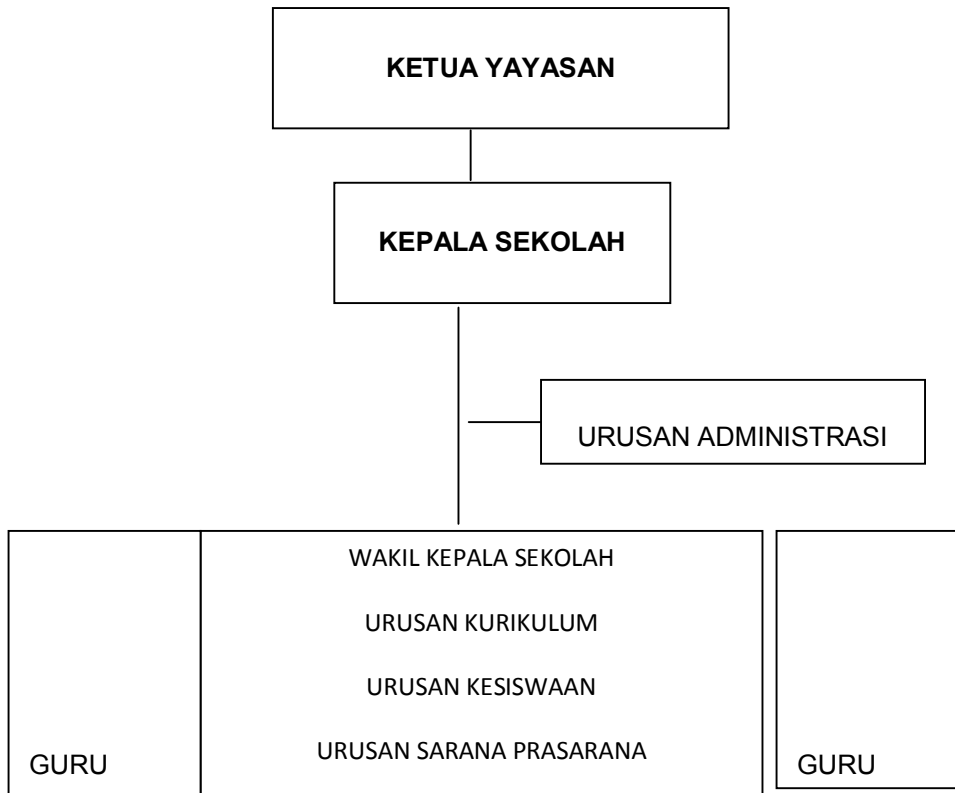
b. Misi SMP Rahmat Surabaya

Berdasarkan visi sekolah di atas, maka SMP Rahmat Surabaya, menyusun beberapa langkah strategis dalam rangka perwujudan visi tersebut. Langkah strategis yang dimaksud kemudian dituangkan dalam beberapa misinya, yaitu:

1. Menunmbuhkan penghayatan pengamalan terhadap ajaran agama dan budi pekerti

2. Melaksanakan kegiatan belajar mengajar secara efektif agar mencapai prestasi yang optimal
3. Menerapkan disiplin ke dalam kegiatan sehari-hari sehingga tercipta suasana kondusif

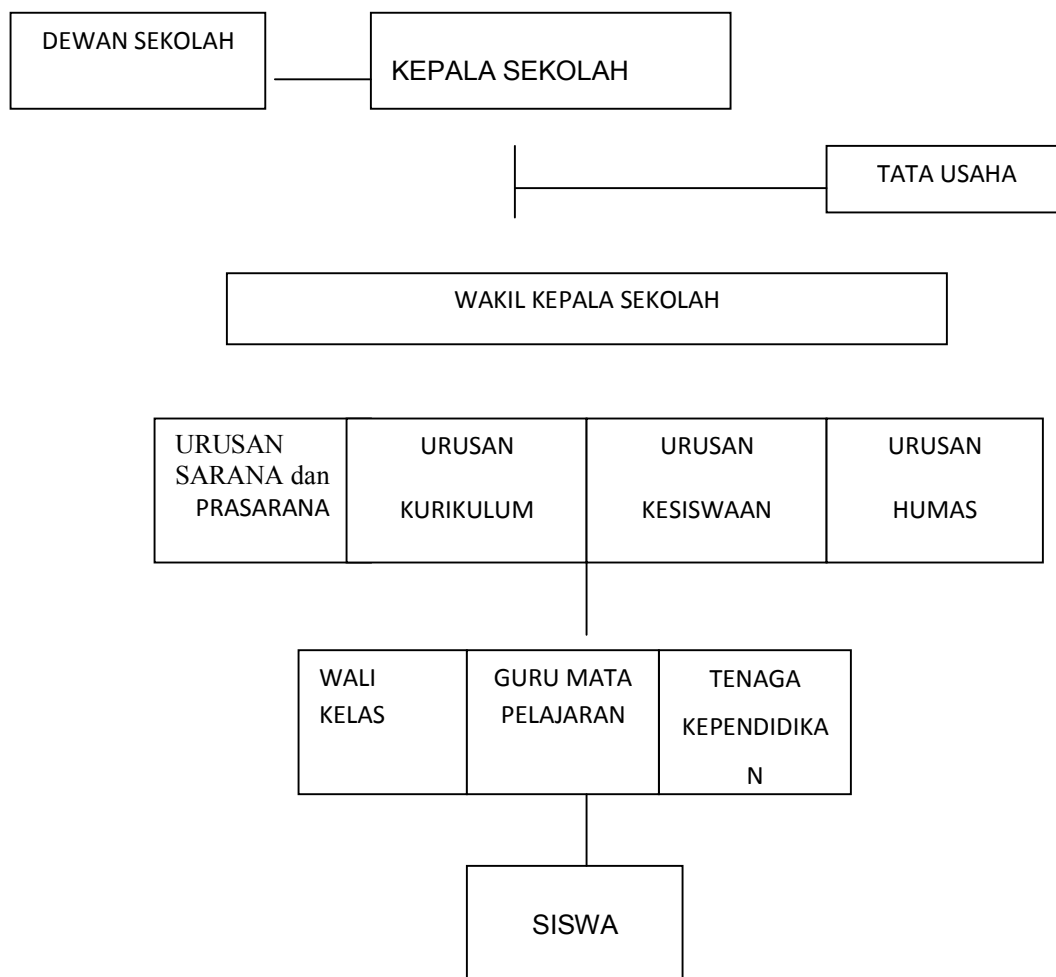
4. Struktur Organisasi Sekolah SMP RAHMAT SURABAYA



Sumber: Program Tahunan Sekolah Tahun Pelajaran 2013-2014



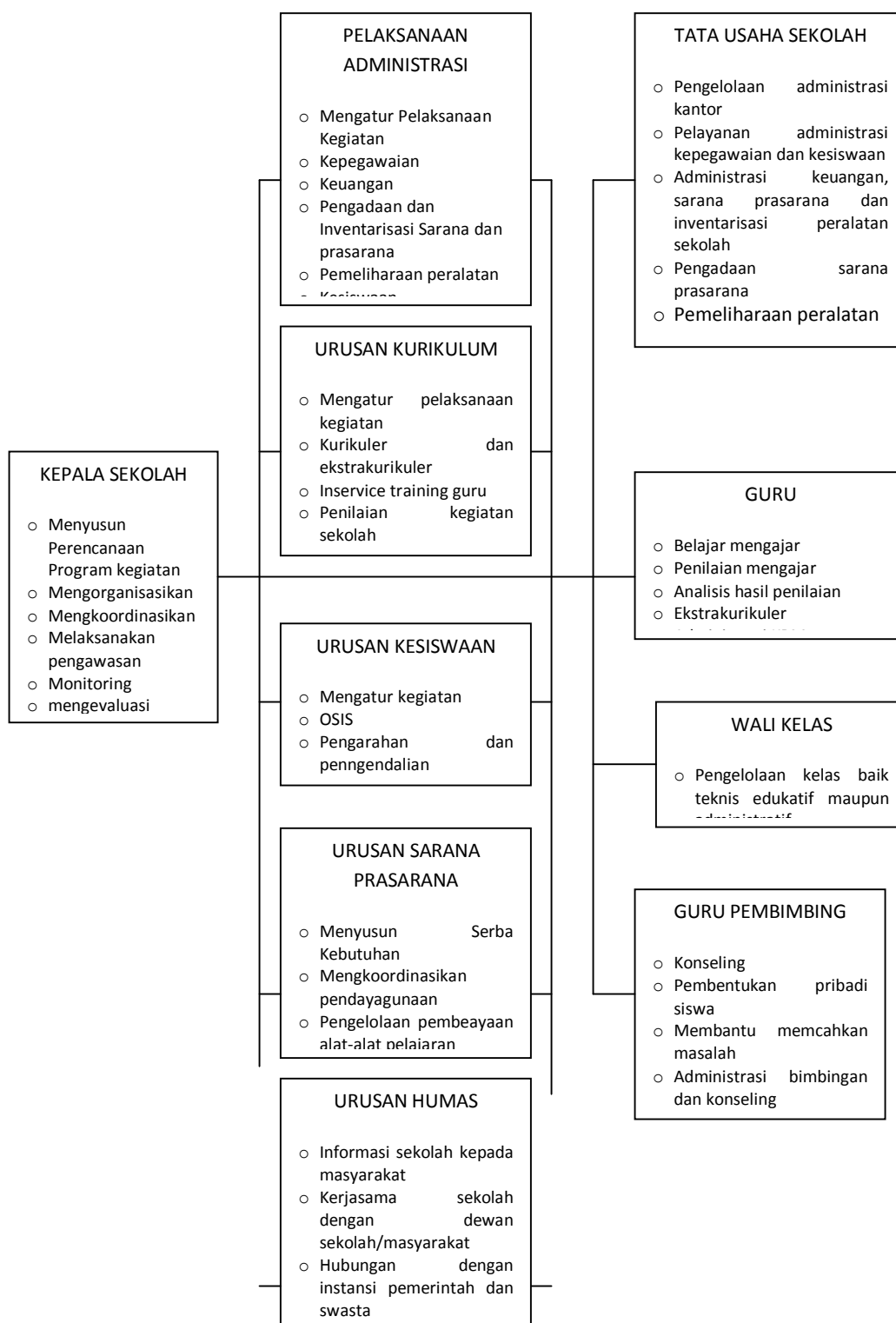
5. Struktur Organisasi SMP Rahmat Surabaya secara Operasional



Sumber: Program Tahunan Sekolah Tahun Pelajaran 2013/2014. SMP RAHMAT Surabaya



6. Mekanisme kerja pengelola SMP Rahmat Surabaya



Sumber: Program Tahunan Sekolah Tahun Pelajaran 2013/2014. SMP RAHMAT Surabaya

7. Tugas dan Fungsi

Di SMP Rahmat Surabaya, pembagian kerja disusun dalam suatu struktur yang kompak dan dalam hubungan kerja yang jelas, dengan demikian, antara yang satu dan lainnya akan mampu saling melengkapi dalam mencapai tujuan. Adapun Mekanisme kerja pengelola SMP Rahmat Surabaya adalah sebagai berikut:

- 1) Kepala Sekolah
 - (a) Kepala sekolah berfungsi dan bertugas sebagai educator, manajemen, administrator, dan supervisor
 - (b) Penanggung jawab pelaksanaan pendidikan sekolah termasuk di dalamnya adalah penanggung jawab pelaksanaan administrasi sekolah
 - (c) Merencanakan, mengorganisasikan, mengawasi dan mengevaluasi seluruh proses pendidikan di sekolah yang meliputi hal-hal yang berhubungan dengan pelaksanaan kurikulum sedangkan aspek administratif meliputi pengaturan:
 - a. Administrasi belajar
 - b. Administrasi siswa
 - c. Administrasi kepegawaian
 - d. Administrasi perlengkapan
 - e. Administrasi keuangan
 - f. Administrasi perpustakaan
 - g. Administrasi hubungan dengan masyarakat⁹²
 - (d) Agar tugas dan fungsi kepala sekolah berjalan dengan baik dan dapat mencapai sasaran perlu adanya jadwal kerja yang mencakup:

⁹² Program Tahunan Sekolah Tahun Pelajaran 2013/2014. SMP Rahmat Surabaya

Kegiatan harian

- a. Kegiatan mingguan
- b. Kegiatan bulanan
- c. Kegiatan semester
- d. Kegiatan akhir tahun pelajaran
- e. Kegiatan awal tahun pelajaran

B. Kepala Urusan (Kepala Tata Usaha)

- 1) Kepala urusan adalah tanggung jawab pelayanan pendidikan sekolah, kepala urusan ini dijabat oleh tata usaha dan lazim disebut sebagai kepala urusan tata usaha.
- 2) Ruang lingkup tugasnya adalah membantu kepala sekolah dalam menangani peraturan:
 - (a) Kesiswaan
 - (b) Ketenagaan
 - (c) Peralatan pengajaran
 - (d) Pemeliharaan gedung
 - (e) Perlengkapan sekolah
 - (f) Perpustakaan
 - (g) Keuangan
 - (h) Surat menyurat⁹³

C. Wakil Kepala Sekolah

⁹³Program Tahunan Sekolah Tahun Pelajaran 2013/2014. SMP Rahmat Surabaya

Tugas wakil kepala sekolah adalah membantu dalam urusan tugas kepala sekolah dan dalam hal tertentu mewakili kepala sekolah ke dalam maupun keluar, bila kepala sekolah berhalangan. Sesuai dengan banyaknya rombongan belajar, maka ada empat urusan yang perlu penanganan secara terarah dan terpadu di sekolah, yakni:

1) Urusan Kurikulum

Ruang lingkupnya meliputi pengurusan kegiatan proses belajar mengajar kurikuler, ekstrakurikuler, maupun proses pengembangan kemampuan guru melalui MGMP atau latihan kerja serta pelaksanaan kegiatan sekolah

2) Urusan Kesiswaan

(a) Pembina OSIS

(b) Pengarahan dan pengendalian siswa dalam rangka menegakkan disiplin dan tat tertib sekolah

(c) Pembinaan dan pelaksanaan koordinasi keamanan, kebersihan ketertiban, keindahan, kekeluargaan, kerindangan dan kesehatan (7K).

3) Urusan Saran dan Prasarana

Ruang lingkupnya mencakup:

(a) Menyusun rencana kebutuhan sarana prasarana

(b) Mengkoordinasikan pendayagunaan sarana prasarana

(c) Mengelola pembiayaan alat-alat pembelajaran

4) Urusan Hubungan Masyarakat

Ruang lingkupnya mencakup:

- (a) Memberikan penjelasan tentang kebijaksanaan sekolah, situasi, dan perkembangan sekolah sesuai dengan pendelegasian kepala sekolah
- (b) Menampung saran-saran dan pendapat masyarakat memajukan sekolah
- (c) Membantu mewujudkan kerjasama.⁹⁴

D. Wali Kelas

Wali kelas dijabat oleh seorang guru dan bertugas membantu kepala sekolah dalam kegiatan:

- 1) Mengelolah kelas baik teknis administrasi maupun teknis edukatif
- 2) Memberikan bahan masukan kepada guru pembimbing tentang siswa yang ada dibawah asuhannya.⁹⁵

E. Guru Pembimbing

Bimbingan dan konseling ditangani oleh guru pembimbing atau guru mata pelajaran yang dianggap mampu menangani tugas tersebut.⁹⁶

B. Paparan Data Penelitian

1. Manajemen Marketing Mix Dalam Meningkatkan Minat Konsumen di SMP

Rahmat Surabaya

Manajemen Marketing merupakan salah satu pilar penting yang harus mendapatkan perhatian khusus dari pengelola sekolah. Alasan mendasarnya adalah karena secara praktis manajemen marketing berhubungan dengan banyaknya siswa

⁹⁴ Program Tahunan Sekolah Tahun Pelajaran 2013/2014. SMP Rahmat Surabaya

⁹⁶ Program Tahunan Sekolah Tahun Pelajaran 2013/2014. SMP Rahmat Surabaya

yang dihasilkan pada lembaga pendidikan. Beberapa program penting yang memiliki signifikansi dan urgensi, harus mendapat penanganan dan perhatian khusus.

Keberadaan Waka Kesiswaan yang menjalankan fungsi sebagai administrator kesiswaan, memiliki peran yang cukup signifikan di dalam peningkatan pelayanan dalam proses pembelajaran.

Hal ini paling tidak terlihat dari marketing mix SMP Rahmat dalam meningkatkan minat konsumen. Adapun Program atau Produk yang diterapkan di SMP Rahmat Surabaya Sebagai berikut:

1. Pengajaran Al-quran
2. Pengajaran Sholat dan ibadah Penunjang lainnya
3. Hafalan ayat-ayat al- Qur'an
4. Penanaman akhlaqul Karimah

“ memang di SMP kami, kegiatan –kegiatan yang berbau agama sangat ditekan disini, melihat masyarakat di sekitar sini yang awam dengan agama,dan kebanyakan siswa-siswa sini rumahnya dekat “IRAK” (iring-iringan jarak) maka tak jarang jika anak yang disekolahkan disini sangat luar biasa sekali, terutama tentang perilaku akhlaqnya,.....⁹⁷

Dari produk yang ditawarkan SMP Rahmat kepada konsumen sangat memenuhi sekali kebutuhan masyarakat yang berada di sekitar SMP tersebut, di SMP rahmat keunggulannya dari SMP yang lain adalah dalam bidang agama.

⁹⁷ Wawancara dengan Sasminto (Waka SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 24 Mei 2014 pukul 07.30- 08.15 WIB

Selain itu mbak, kepala sekolah juga biasanya terlibat langsung di dalam penanganan tentang hal ini”⁹⁸

Pernyataan wakasek di atas dibenarkan oleh kepala sekolah SMP Rahmat Surabaya.

Berikut hasil wawancacara dengan kepala sekolah SMP Rahmat Surabaya:

“Saya selalu terlibat aktif didalam menanganani masalah-masalah yang memang membutuhkan penanganan khusus dari saya selaku kepala sekolah, selalu memantau perkembangan anak didik saya ,Saya selalu mendukung program-progmnya, sejauh dalam rangka menunjang peroses pembelajaran di sini, seperti OSIS, sholat Dhuha , kelas mengaji setiap hari kamis, istighosah. Kadang berupa saran dan konsultasi melalui media rapat”.

Dalam meningkatkan jumlah siswanya, SMP Rahmat tidak hanya mengandalkan produk/ jasa yang ada disana, tetapi ekonomi masyarakat yang ada disana, melihat hal tersebut ketetapan harga yang ditawarkan di SMP rahmat surabaya juga setara dengan kemampuan ekonomi konsumen, berikut hasil wawancara dengan wakasek dan tata usaha SMP Rahmat.

Berikut ungkapan Wakasek:

“Sejauh ini saya lihat jika dibandingkan dengan sekolah SMP yang lain, harga yang ditawarkan ke masyarakat, atau yang biasa disebut SPP ya mbak.. Disini jauh lebih murah dan terjangkau.”⁹⁹

⁹⁸ Wawancara dengan Sasminto (Waka SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 24 Mei 2014 pukul 07.30- 08.15 WIB

⁹⁹ Wawancara dengan Sasminto (Waka SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 24 Mei 2014 pukul 07.30- 08.15 WIB

Dan bagian tata Usaha juga menambahkan:

“ memang betul, disini biaya yang di tawarkan sangatlah terjangkau dengan ekonomi masyarakat sekitar, maka tidak di pungkiri, dengan memanej harga yang rendah, masyarakat sekitarpun tertarik memasukan putra-putrinya di lembaga kami.”¹⁰⁰

Dari beberapa pernyataan di atas, maka peneliti menyimpulkan bahwa dalam meningkatkan minat konsumen di SMP Rahmat tak hanya memperbaiki *Produk* nya saja tapi harga atau *Price* yang ditawarkan suatu lembaga juga mempengaruhi.

Dalam marketing mix tak hanya *Produk*, *Price* saja yang harus di atur dengan baik, tapi kita juga harus membaurkan *Place* dan *promotion* . Berikut adalah paparan dari hasil wawancara kepada kepala sekolah, Wakasek dan Tata usaha di SMP Rahmat mengenai *Place* dan *Promotion*.

Berikut Ungkapan dari Wakasek :

“ ..untuk masalah ini mbak... seperti kita lihat, bahwa SMP rahmat diapit oleh 2 tempat ya... di depan ada kali (aliran sungai) dan di belakang ada rumah penduduk, jadi pengembangan tempat yang besar, dan lahan yang luas di SMP rahmat cukup sulit,tetapi alhamdulillah saat ini pembangunan peluasan sekolah sedikit demi sedikit akan di rehab.”¹⁰¹

Pernyataan ini juga dibenarkan oleh Kepala sekolah Berikut hasil wawancara dengan beliau:

¹⁰⁰ Wawancara dengan Khoirul Huda (Tata Usaha SMP Rahmat Surabaya), 26 Mei 2014 Pukul 08.30- 09.15 WIB

¹⁰¹ Wawancara dengan Sasminto (Waka SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 24 Mei 2014 pukul 07.30- 08.15 WIB

Ya.. mbak... jika dilihat tempat dimana SMP Rahmat ini bisa termasuk dikatakan strategis ya.. karena tidak jauh dengan jalan raya,dan dekat pemukiman warga, tetapi jika kita melihat dengan bangunan dan luas tanah, SMP ini kurang sekali, karena kita ini ada di Lingkup yayasan masjid rahmat yang di didalamnya ada TK, SD,SMP maka Tanah di SMP kami juga harus berbagi dengan SD Rahmat yang ada di bawah, Tetapi Alhamdulillah Fasilitas yang ada di SMP Rahmat tidak kalah dengan SMP lain yang berada di sekitar sini.¹⁰²

Berikut Paparan diatas adalah bagian dari pengaturan tempat (*Place*) SMP Rahmat Surabaya, meski lahan tanah tidak terlalu luas, tetapi tempat yang strategis, dapat dijangkau oleh kendaran atau bahkan kendaraan umum, serta fasilitas yang cukup lengkap membuat peserta didik selalu meningkat dalam setiap tahunnya. Tak cukup dengan itu *Promotion* atau mempromosikan sekolah kepada masyarakat juga sangatlah perlu,berikut adalah hasil wawancara dengan kepala sekolah SMP Rahmat Surabaya:

“ ..untuk kegiatan promosi, sepertinya kita hampir sama dengan sekolah-sekolah yang lain, ada Banner yang di pasang di jalan-jalan, ada Brosur Sekolah yang kita titipkan di sekolah Dasar dengan bantuan Alumni, serta kita jalin kerjasama dengan Sekolah Dasar Sekitar sini dengan mengadakan TRY Out, dan Bimbingan Belajar yang bertujuan untuk mempromosikan SMP kami, dan satu lagi, kita mempunyai Radio

¹⁰² Wawancara dengan Mansur (Kepala Sekolah SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 2 juni 2014 pukul 07.25-08.15 WIB

YASMARA, nah disini juga kita dapat mempromosikan SMP rahmat di dalamnya.....”¹⁰³

Keberhasilan proses marketing mix yang dimaksud di atas, adalah berjalannya semua fungsi dari beberapa organ yang secara aktif terlibat di dalam proses tersebut. SMP Rahmat sedikit demi sedikit berbenah, baik dari Program yang ada sampai ke perluasan Tempat dan juga meminimalis harga yang di tawarkan ke masyarakat, Beberapa penjelasan di atas, yang menggambarkan manajemen marketing Mix di SMP Rahmat memegang peran yang signifikan, pada dasarnya bertujuan untuk meningkatkan Minat Konsumen di lembaga pendidikan mereka.

2. Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat Manajemen Marketing Mix Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Di SMP Rahmat Surabaya.

Dalam rangka meningkatkan minat konsumen , pihak pengelola SMP Rahmat Surabaya, sepenuhnya menyadari bahwa ada banyak faktor yang baik secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi berjalannya proses upaya ini. Beberapa faktor tersebut pada dasarnya dapat dibagi menjadi dua bagian

Pertama faktor-faktor yang secara langsung maupun tidak memberikan sumbangsih positif terhadap lancarnya meningkatkan minat konsumen.

Kedua adalah beberapa faktor secara langsung maupun tidak, menghambat lajunya upaya sekolah dalam rangka melakukan meningkatkan minat konsumen.

¹⁰³ Wawancara dengan Mansur (Kepala Sekolah SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 2 juni 2014 pukul 07.25-08.15 WIB

Berdasarkan hasil wawancara dan obeservasi di lokasi penelitian, maka beberapa faktor tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Faktor-faktor Pendukung dalam meningkatkan minat Konsumen Di SMP Rahmat Surabaya

Dalam rangka meningkatkan minat konsumen di SMP Rahmat Surabaya , pihak sekolah melakukan upaya-upaya ke arah terciptanya cita-cita tersebut. Upaya yang telah diprogram tersebut dibantu oleh beberapa faktor pendukung seperti kinerja para guru dan terutama wakil kepala sekolah yang membidangi unit-unit tertentu.

Adapun faktor yang dianggap mendukung didalam meningkatkan minat Konsumen adalah sebagai berikut:

1. Menawarkan harga lebih terjangkau
2. Segi agama yang lebih
3. Adanya peran orang di balik layar
4. Fasilitas yang bagus
5. Berada di tengah masyarakat yang sebagian besar minim dengan Agama.

Berikut hasil wawancara dengan wakasek

“....ya mbak karena kita tahu bahwa sebagian masyarakat disini adalah banyak dari masyarakat menengah ke bawah, untuk memberikan peluang ke mereka agar memasukan putra-putri di sini, salah satu caranya dalah menawarkan harga yang lebih terjangkau, dan faktor dari segi plus agama, selain itu juga tidak lepas dari pejabat-pejabat yang ada di yayasan, karena mereka juga tokoh-tokoh masyarakat



serta bngunan dan fasilitas yang tidak kalah dengan yang lain, oh ya kitaberada di tengah masyarakat yang padat yang pengetahuan agamanya sangatlah minim.¹⁰⁴

Mengenai faktor pendukung dalam meningkatkan konsumen Minat di SMP Rahmat Surabaya peneliti juga melakukan wawancara dengan kepala sekolah.

Sebagaimana yang dijelaskan oleh kepala sekolah SMP Rahmat Surabaya .

“....sejauh ini, alhamdulillah sekali untuk meningkatkan minat konsumen Di SMP Rahmat didukung oleh keaktifan para wakil saya dan peran guru dan semua yang mendukung, yang dengan tetap konsisten dengan pekerjaan. Terutama Dalam keterlibatan orang tua dan para masyarakat yang selalu memberi kritik dan sarannya pada lembaga kami, ”¹⁰⁵

Intensitas koordinasi yang tinggi antar lembaga pendidikan dan masyarakat paling tidak dapat membantu mencari titik temu kompetensi masing-masing. Dengan demikian, hal ini menjadi saling menguatkan antara satu dengan yang lain.

Selain menawarkan harga yang lebih terjangkau, faktor yang lainnya, seperti adanya peran orang di balik layar pun, juga membantu dalam meningkatkan minat konsumen di SMP Rahmat, tidak dipungkiri banyak juga sebagian masyarakat yang melihat peran para sesepuh pendiri dan tokoh ulama besar yang berperan di Yayasan Masjid Rahmat, sehingga mereka mempercayakan pendidikan putra-putri di sana.

¹⁰⁴ Wawancara dengan Sasminto (Waka SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 24 Mei 2014 pukul 07.30- 08.15 WIB

¹⁰⁵ Wawancara dengan Mansur (Kepala Sekolah SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 2 juni 2014 pukul 07.25-08.15 WIB



b. Faktor-faktor Penghambat dalam rangka meningkatkan Minat Konsumen di SMP Rahmat Surabaya

Selain beberapa faktor pendukung yang telah disebutkan di atas, ada beberapa faktor penghambat dalam meningkatkan minat konsumendi SMP Rahmat antara lain:

a. Menset Sekolah Negri

Sebagaimana dijelaskan oleh Wakasek:

“.....Penghambat, kalau yang saya alami di sini, misalnya menset sekolah negri, seperti kita ketahui ya mbak.. bahwa yang jelas tujuan anak-anak untuk meneruskan sekolah kejenjang lebih tinggi adalah memilih sekolah yang lebih baik, nah menset anak-anak, sekolah yang lebih baik adalah sekolahan negri, sedangkan ini kita bisa tau bahwa sekolahan negri di surabaya sangatlah banyak, selain banyak beasiswa disana, bayar sekolahpun gratis.¹⁰⁶

Keterangan yang disampaikan oleh wakasek tersebut di atas, diperjelas lagi oleh keterangan Kepala Sekolah SMP Rahmat.

Berikut penjelasan dari Kepala Sekolah SMP Rahmat :

“.....ya seperti yang saya katakan tadi, sejauh ini jika dilihat dari faktor penghambat adalah menjadikan sekolah swasta adalah pilihan kedua bagi anak-anak dan orang tua. Seperti contoh, pada penerimaan murid baru, banyak anak-anak yang mendaftar

¹⁰⁶ Wawancara dengan Sasmino (Waka SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 24 Mei 2014 pukul 07.30- 08.15 WIB

2 tempat, yang satu di negeri dan yang satu di swasta, pada saat pengumuman mereka diterima di negeri, maka mereka pasti meninggalkan sekolah swasta.¹⁰⁷

Seperti yang sudah Di terangkan Di atas bahwa faktor penghambat dalam meningkatkan minat konsumen di SMP rahmat tidak lain adalah menset Sekolah negeri yang menjadi pilihan utama para calon siswa untuk meneruskan sekolah yang lebih baik dan menomor duakan sekolahan swasta.

3. Pengembangan Faktor-faktor Pendukung Kedepan Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Di SMP Rahmat Surabaya.

Manajemen marketing mix di suatu lembaga pendidikan akan selalu up to date jika ada proses pengembangan, karena dari proses pengembangan itu bisa mendapatkan hasil yang lebih baik lagi di bandingkan tidak ada sama sekali dan jika cenderung sama setiap tahunnya.

Disini SMP Rahmat Surabaya dalam meningkatkan minat Konsumen tidak hanya melakukan proses yang sama, SMP rahmat juga melakukan pengembangan faktor-faktor pendukung guna meningkatkan minat konsumen, antara lain :

a. Berbenah diri

Berikut adalah sebagaimana penjelasan dari Kepala Sekolah SMP rahmat

“....Sejauh ini ya bisa dikatakan cukup, tapi memang menurut saya harus terus diadakan perbaikan, yang utama adalah perbaikan atau pembenahan dari fisik

¹⁰⁷ Wawancara dengan Mansur (Kepala Sekolah SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 2 juni 2014 pukul 07.25-08.15 WIB

sekolah, fasilitas, sarana prasarana , metode pembelajaran serta hasil anak didiknya seperti contoh(lulus 100%, berlandasan Akhlaq yang mulia)¹⁰⁸

Dapat di simpulkan bahwa, pengembangan faktor pendukung dalam meningkatkan minat konsumen di SMP Rahmat Surabaya tidak hanya menawarkan harga yang murah saja kepada konsumen dan tidak memperhatikan kualitas sekolahan, Tetapi di sini berbeda selain menawarkan harga yang terjangkau, adanya fasilitas yang memadai, ruang kelas yang di lengkapi AC, serta bangunan sekolah yang lambat tahun di perbesar, membuktikan bahwa SMP Rahmat memperhatikan kualitas sekolahnya, tidak dipungkiri Adanya pengembangan Manajemen Marketing Mix di SMP rahmat memberikan hasil yang cukup baik, terbukti dari jumlah siswa yang meningkat di setiap tahunnya.

¹⁰⁸ Wawancara dengan Mansur (Kepala Sekolah SMP Rahmat Surabaya) Surabaya, 2 juni 2014 pukul 07.25-08.15 WIB