

STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN MELALUI SISTEM INFORMASI APLIKASI BISMART

Sri Maryani¹, Zahrotul Munawwaroh², Lolytasari³
^{1,2,3}UIN Syarif Hidayatullah Jakarta

Corresponding author: sri.maryani19@mhs.uinjkt.ac.id

Submission Track:

Submission : 08-08-2023

Accept Submission : 01-06-2024

Available Online : 21-06-2024

Copyright @ 2024 Author



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0

Abstract.

This research aims to examine the marketing strategy of educational services through the Bismart application information sistem at SMK Bina Informatika Bintaro, using descriptive qualitative methods with data collection techniques in the form of interviews, observations, and documentation studies. The subjects in this research were principals, related teachers (application admins), subject teachers, students, and parents at SMK Bina Informatika Bintaro. Data analysis techniques in this study are data reduction, data presentation, discussion, conclusions, and verification. I was checking the validity of the data in this research using the triangulation method. The triangulation used is source triangulation, as well as engineering triangulation. This research revealed that at SMK Bina Informatika, learning activities using information sistem s, namely an application called Bismart (Bina Informatika Sistem Informasi). Bismart is divided into three: Bismart Teacher used by teachers, Bismart Student used by students, and Bismart Parent used by parents. Teachers use Bismart Teacher to support the learning process and Bismart Student, so both applications are used by teachers and students almost every day. Parents use Bismart Parent to monitor children's learning progress at school. The school's strategy in increasing the effectiveness of using the Bismart application for its users is adjusted to the needs. In Bismart Teacher, the school will conduct work meetings and socialization about Bismart Teacher every semester. Increasing the effectiveness of Bismart Student, schools since students enter as students at SMK Bina Informatika are immediately given socialization of the use of Bismart Student, as well as Bismart Parent. Using Bismart as an information sistem in schools has inhibiting and supporting factors experienced by its users. Still, the school strives to provide good service to create quality student learning.

Keywords: Educational Services Marketing Strategy; Information Sistem; Application.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti strategi pemasaran jasa pendidikan melalui sistem informasi aplikasi Bismart pada SMK Bina Informatika Bintaro, dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Subjek dalam penelitian ini adalah kepala sekolah, guru terkait (admin aplikasi), guru mata pelajaran, siswa, dan orang tua di SMK Bina Informatika Bintaro. Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu reduksi data, penyajian data, pembahasan, penarikan kesimpulan, dan verifikasi. Pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan metode triangulasi. Triangulasi yang digunakan yaitu triangulasi sumber, serta triangulasi teknik. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa di SMK Bina Informatika dalam kegiatan pembelajaran menggunakan sistem informasi yaitu sebuah aplikasi bernama Bismart (Bina Informatika Sistem Information). Dalam Bismart terbagi menjadi tiga yaitu Bismart Teacher yang digunakan oleh guru, Bismart Student yang digunakan oleh siswa, serta Bismart Parent yang digunakan oleh orang tua. Bismart Teacher digunakan oleh guru dalam menunjang proses pembelajaran, begitu pula dengan Bismart Student, jadi kedua aplikasi hampir digunakan setiap hari oleh guru dan siswa. Bismart Parent digunakan oleh orang tua untuk memantau perkembangan belajar anak di sekolah. Strategi sekolah dalam meningkatkan keefektifan dari penggunaan aplikasi Bismart bagi penggunaannya disesuaikan dengan kebutuhan. Dalam Bismart Teacher, setiap semester sekolah akan melakukan rapat kerja dan dilakukan sosialisasi mengenai Bismart Teacher. Meningkatkan keefektifan Bismart Student, sekolah sejak siswa masuk menjadi siswa di SMK Bina Informatika langsung diberi sosialisasi penggunaan Bismart Student, begitu juga dengan Bismart Parent. Penggunaan Bismart sebagai sistem informasi di sekolah memiliki faktor penghambat dan faktor pendukung yang dialami oleh penggunaannya, namun pihak sekolah berusaha untuk memberikan pelayanan yang baik, demi terciptanya kualitas pembelajaran siswa.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan; Sistem Informasi; Aplikasi.

A. PENDAHULUAN

Pemasaran jasa pendidikan saat ini semakin meningkat. Banyak sekolah yang gencar dalam melakukan pemasaran untuk meningkatkan minat masyarakat. Dalam melakukan kegiatan pemasaran, perlu dilakukan dengan baik dimulai dari menyusun perencanaan yang matang sampai kepada tahap kegiatan evaluasi. Selain itu, dalam melakukan pemasaran perlu adanya strategi agar menjadi

pembeda serta menjadi acuan sekolah untuk melakukan pemasaran sehingga dapat berjalan secara efektif dan efisien.¹

Pemasaran merupakan kegiatan utama yang berfungsi menyalurkan produk atau jasa yang dihasilkan kepada konsumen, oleh karena itu pihak sekolah dituntut untuk membuat dan menentukan strategi dan cara yang tepat dalam memasarkan produknya, salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan bauran pemasaran. Menurut Kotler dan Armstrong dalam Dimas, bauran pemasaran (*marketing mix*), merupakan kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkannya di pasar sasaran.²

Di masa sekarang dengan tingkat persaingan yang tinggi dalam menarik minat konsumen pelanggan jasa pendidikan, strategi pemasaran jasa pendidikan penting untuk dilakukan. Jika sebuah lembaga pendidikan melakukan strategi pemasaran dengan baik tentu akan menarik minat konsumen yang akan membeli jasa lembaga pendidikan tersebut. Selanjutnya, jika lembaga pendidikan tidak melakukan strategi pemasaran di tengah persaingan, bisa mengakibatkan lembaga pendidikan tersebut berkurang peminatnya atau lembaga pendidikan tersebut akan ditinggalkan oleh konsumennya.³

Strategi pemasaran jasa merupakan proses sosial, yang dengan proses itu individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan serta inginkan dengan cara menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk jasa yang bernilai dengan produk lain.⁴

Pemasaran menjadi sesuatu yang mutlak harus dilakukan oleh sekolah, selain ditujukan untuk memperkenalkan, pemasaran di lembaga pendidikan berfungsi untuk membentuk citra baik terhadap lembaga dan menarik minat sejumlah calon siswa.⁵ Dengan demikian calon siswa lebih tertarik untuk masuk sekolah atau madrasah tersebut. Oleh karena itu, maka setiap sekolah harus berusaha untuk dapat menghasilkan produk yang berkualitas, layanan yang memuaskan, serta didukung dengan promosi yang maksimal agar hasil atau tujuan yang diinginkan dapat tercapai.

Dari pemaparan tersebut dapat diketahui bahwa sekolah perlu melakukan bauran pemasaran jasa pendidikan. Sekolah selain menciptakan program yang

¹ Siagian, A. O., & Cahyono, Y. (2021). Strategi pemulihan pemasaran UMKM di masa pandemi COVID-19 pada sektor ekonomi kreatif. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 3(1), 206-217.

² Dimas Hendika Wibowo; Zainul Arifin; Sunarti Fakultas Ilmu Administrasi, "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Di Jeng Solo)," *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*/Vol 29, no. 1 (2015), accessed March 11, 2023, www.depkop.go.id.

³ Sa'adah, U. H. A. (2021). Model Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Madrasah Di Era New Mave marketing (Studi Kasus di MTs Darul Huda Mayak) (Doctoral dissertation, IAIN PONOROGO).

⁴ Didin Fatihudin; M Anang Firmansyah, *Pemasaran Jasa* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 2.

⁵ Muhaimin dkk, *Manajemen Pendidikan : Aplikasinya Dalam Penyusunan Pengembangan Sekolah/ Madrasah* (Jakarta: Kencana, 2009), 101.

berkualitas juga dituntut untuk mampu membuat upaya-upaya dalam menjalin komunikasi dengan pelanggan mengenai program yang dimiliki, dalam hal ini yaitu melakukan bauran pemasaran jasa pendidikan.⁶

Meskipun bauran pemasaran jasa pendidikan merupakan hal yang penting, ternyata masih banyak sekolah yang belum menerapkannya dalam memasarkan produk sekolahnya. Selain belum menerapkan bauran pemasaran jasa pendidikan, persaingan dengan sekolah-sekolah lain merupakan salah satu kendala lainnya bagi sekolah untuk mempengaruhi calon pelanggan memilih sekolah tersebut. Dilansir dari Suara Indonesia, proses penerimaan peserta didik baru tahun 2021 di SMA Negeri di wilayah Aceh Barat Daya (Abdya) akan adanya kekurangan peserta didik serta banyaknya ruang kelas yang kosong. Proses pendaftaran yang sudah dibuka sejak tanggal 26 April hingga 6 Mei 2021 di SMA sederajat, namun jumlah pendaftar masih minim. Salah satunya yaitu di SMA N 3 Abdya, menurut Zainal Amri, selaku Kepala Sekolah mengatakan jumlah siswa yang mendaftar sudah 60 orang dan baru 10 orang yang mengembalikan formulir, sedangkan tahun sebelumnya jumlah siswa yang mendaftar yaitu 80 orang.⁷

Tidak dilakukannya bauran pemasaran jasa pendidikan dengan baik akan berdampak buruk terhadap sekolah tersebut. Dampak negatif yang dapat ditimbulkan yaitu kurangnya peminat terhadap produk yang dimiliki, tidak dikenalnya atau tidak diketahui adanya produk tersebut karena tidak adanya pemasaran yang dilakukan oleh sekolah, sekolah juga tidak bisa bersaing dengan sekolah lain yang telah melakukan bauran pemasaran jasa pendidikan.

Berikut ini penulis uraikan beberapa penelitian terdahulu yang membuktikan mengenai pentingnya kegiatan strategi pemasaran jasa pendidikan, seperti diuraikan di bawah ini.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Ririn Tius, Bambang Ismanto, dan Bambang Suteng dengan judul Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Peningkatan Minat Peserta Didik Berdasarkan Delta Model. Hasil penelitian menunjukkan bahwa SMP Kristen Satya Wacana Salatiga sebagai objek penelitian, yaitu sekolah telah menggunakan kekuatannya untuk memanfaatkan peluang yang ada. Namun, pada implementasinya ternyata strategi yang digunakan belum berhasil diimplementasikan secara maksimal dalam mencapai tujuan sekolah. Faktor penghambat dalam implementasi strategi yaitu sekolah belum memiliki dokumen strategi pemasaran secara tertulis, kurangnya sumber dana yang akan digunakan dalam perbaikan sarana dan prasarana serta promosi, terbatasnya SDM yang tersedia yang tidak sebanding dengan beban kerja atau beban tugas yang diberikan, serta kurang berperannya elemen dalam sekolah untuk saling bahu-membahu dalam melakukan strategi itu sendiri. Oleh karena itu, permasalahan ini

⁶ Behri, M. (2021). Strategi Komunikasi dalam Pemasaran Mutu Pendidikan di MTs Negeri 2 Pamekasan. *Fikrotuna: Jurnal Pendidikan Dan Manajemen Islam*, 13(01), 102-114.

⁷ Nazli, "Pendaftar Di SMAN Berkurang, Ruang Kelas Terancam Kosong - Suara Indonesia News," accessed March 11, 2023, <https://suaraindonesia-news.com/pendaftar-di-sman-berkurang-ruang-kelas-terancam-kosong/>.

harus segera diatasi untuk mempertahankan keberadaan sekolah, menyampaikan tujuan pendidikan kepada masyarakat, serta meningkatkan minat peserta didik. Salah satu upaya yang dapat sekolah lakukan yaitu dengan mengembangkan strategi pemasaran sekolah. Strategi pemasaran sekolah yang sesuai dengan permasalahan tersebut yaitu dengan menggunakan strategi yang berpusat pada pelanggan (termasuk peserta didik). Diantaranya sekolah dapat menerapkan Delta Model yaitu kerangka strategi yaitu memposisikan pelanggan sebagai pusat manajemen.⁸

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Rani Putri Prihatin dan Iqbal Faza Ahmad dengan judul Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru di MTS N 5 Sleman Yogyakarta. Hasil penelitian tersebut menjelaskan bahwa sekolah menerapkan bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai langkah untuk meningkatkan minat siswa. Meskipun dalam pelaksanaannya terdapat faktor penghambat dan faktor pendukung nyatanya strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan sekolah berhasil meningkatkan minat siswa dengan dibuktikan meningkatnya jumlah siswa dari tahun ke tahun di MTS N 5 Sleman, Yogyakarta.⁹

Dari uraian diatas semakin memperkuat bahwa strategi pemasaran jasa pendidikan penting untuk dilakukan oleh sekolah. Penerapan startegi pemasaran dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*), diharapkan sekolah sebagai langkah untuk menarik minat calon pelanggan jasa pendidikan. Selain sebagai langkah atau cara untuk memperkenalkan produk yang dimiliki sekolah kepada konsumen, dengan dilakukannya strategi pemasaran jasa pendidikan akan memperlihatkan kualitas sekolah dengan citra yang dimiliki di mata calon pelanggan jasa pendidikan.¹⁰

Sistem informasi merupakan suatu sistem yang digunakan dengan tujuan agar kegiatan yang dilakukan berjalan dengan efektif dan efisien. Penggunaan sistem informasi dalam lembaga pendidikan, ditujukan supaya lembaga pendidikan lebih maksimal dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan jasa pendidikan. Contoh dari sistem informasi yang digunakan dalam lembaga pendidikan yaitu *e-learning*.¹¹

⁸ Ririn Tius Eka Margareta; Bambang Ismanto; Bambang Suteng Sulasmono, "Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Peningkatan Minat Peserta Didik Berdasarkan Delta Model," *Kelola: Jurnal Manajemen Pendidikan* 5, no. 1 (2018): 1–14.

⁹ Rani Putri Prihatin; Iqbal Faza Ahmad, "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru Di MTsn 5 Sleman Yogyakarta," *Journal Evaluasi* 4, no. 2 (September 4, 2020): 173, accessed March 11, 2023, https://www.researchgate.net/publication/344560500_Strategi_Pemasaran_Jasa_Pendidikan_Dalam_Upaya_Meningkatkan_Minat_Siswa_Baru_Di_MTSN_5_Sleman_Yogyakarta.

¹⁰ Wicaksono, A. K. (2021). Strategi Marketing Mix dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru pada Lembaga Pendidikan Islam Swasta. *Attractive: Innovative Education Journal*, 3(2), 152-163.

¹¹ Baharun, H., Tohet, M., Juhji, J., Wibowo, A., & Zainab, S. (2021). MODERNISASI PENDIDIKAN DI PONDOK PESANTREN: Studi Tentang Pemanfaatan Sistem Aplikasi Pedatren Dalam

Berikut penulis uraikan penelitian mengenai penggunaan sistem informasi dalam lembaga pendidikan, yaitu diuraikan di bawah ini.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Mario Tulenan Palinsi, Alfrina Mewengkang, dan Tessa Rantung dengan judul Perancangan Sistem Informasi Sekolah di Sekolah Kejuruan. Berdasarkan penelitian tersebut dapat diketahui bahwa penggunaan sistem informasi di lembaga pendidikan akan mempermudah dalam pengelolaan data, baik data siswa maupun data guru. Penggunaan sistem informasi juga dapat mempermudah dalam pengelolaan nilai. Selain itu penggunaan sistem informasi di lembaga pendidikan juga dapat menjadi media pembelajaran bagi siswa karena siswa dapat mengakses dan mendapatkan materi yang diberikan langsung oleh guru, serta dengan digunakannya sistem informasi berbagai informasi dan berita sekolah akan lebih cepat dan akurat dalam penyampaiannya.¹²

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Riyadi Purwanto dengan judul Penerapan Sistem Informasi Akademik (SIA) Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas dan Efisiensi Pengelolaan Akademik Sekolah. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, sistem yang dikembangkan dapat membantu pengelolaan akademik di SMP Negeri 2 Paguyangan sebagai objek penelitian. Penggunaan sistem informasi akademik mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam pengelolaan akademik. Dari segi efektifitasnya, pendaftaran siswa baru dapat dilaksanakan secara online, yang selanjutnya data akan tercatat dalam database. Selain itu, dengan digunakannya SIA guru dapat langsung mengakses form isian nilai siswa dalam aplikasi. Sehingga proses pengisian nilai siswa dapat dilakukan kapanpun, dan guru tidak perlu memberikan nilai dalam bentuk kertas kepada wali kelas. Dari segi efisiensi, penggunaan SIA akan mengurangi *cost operational (low cost)* dan *paper less*. Proses pengelolaan data siswa dan guru, perhitungan nilai, maupun pengolahan jadwal pelajaran dengan menggunakan SIA akan lebih cepat dan tepat, kemudian akan mengurangi adanya *human error*.¹³

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Imam Hambali dengan judul Implementasi Sistem Informasi Manajemen (SIM) Dalam Meningkatkan Mutu Proses Pembelajaran. Berdasarkan hasil temuan dalam penelitian, bahwa implementasi peningkatan mutu proses pembelajaran yang digunakan adalah sistem informasi manajemen dengan pendekatan manajemen pendidikan yang telah menjalankan fungsi-fungsi dari manajemen yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Dalam upaya pelaksanaan peningkatan mutu proses pembelajaran dengan pemanfaatan sistem informasi manajemen, sekolah

Meningkatkan Mutu Layanan Pondok Pesantren. Al-Tarbawi Al-Haditsah: Jurnal Pendidikan Islam, 6(1), 1-22.

¹² Mario Tulenan Parinsi; Alfrina Mewengkang; Tessa Rantung, "Perancangan Sistem Informasi Sekolah Di Sekolah Menengah Kejuruan," *Edutik : Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi dan Komunikasi* 1, no. 3 (2021): 227–240.

¹³ Riyadi Purwanto, "Penerapan Sistem Informasi Akademik (Sia) Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Dan Efisiensi Pengelolaan Akademik Sekolah," *JTT (Jurnal Teknologi Terapan)* 3, no. 2 (2017): 24–31.

mewujudkannya melalui seluruh penyelenggaraan akademik yang ada di sekolah. Hal tersebut berdampak dalam peningkatan mutu proses pembelajaran. Fakta yang ditemukan di lapangan, hal tersebut masih belum optimal dan hasilnya belum sesuai dengan yang diharapkan. Penyebabnya yaitu adanya beberapa faktor yang diindikasikan sebagai penghambat, baik bersifat internal maupun eksternal. Sehingga SMK Bina Taruna dan SMK Bina Nusantara Subang yang merupakan objek dalam penelitian ini terus berbenah diri dalam menyelenggarakan pembelajaran dengan pemanfaatan sistem informasi manajemen.¹⁴

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat dipahami bahwa penggunaan sistem informasi di lembaga pendidikan akan mempermudah dalam kegiatan pembelajaran, selain itu penggunaan sistem informasi di sekolah dilakukan sebagai upaya dalam meningkatkan efektifitas dan efisiensi pengelolaan akademik sekolah.

Salah satu sekolah yang menggunakan sistem informasi dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan jasa pendidikan yaitu SMK Bina Informatika Bintaro, dimana sekolah ini menggunakan sistem informasi berupa aplikasi bernama aplikasi Bismart.

Salah satu yang membedakan SMK Bina Informatika Bintaro dengan sekolah lain yaitu tersedianya fasilitas sistem informasi atau aplikasi sekolah yang bernama aplikasi Bismart (*Bina Informatika System Information*). Sebagai sekolah yang fokus dalam hal yang berkaitan dengan teknologi informasi tentu hal ini menjadi salah satu keunggulan sekolah. Aplikasi Bismart ini, biasa digunakan untuk melakukan presensi, pemberian tugas dan lainnya. Dan aplikasi ini ternyata tidak hanya bisa diakses oleh siswa dan guru saja melainkan wali murid atau orang tua siswa juga bisa mengakses aplikasi ini yang bertujuan agar orang tua dapat memantau perkembangan siswa dalam mengikuti pembelajaran di sekolah, selain itu Bismart juga bisa diakses oleh tamu yang berkunjung ke SMK Bina Informatika.

Penerapan sistem informasi aplikasi Bismart tentu bertujuan agar pelayanan yang sekolah berikan menjadi lebih maksimal kepada siswa atau pelanggan jasa pendidikan. Namun berdasarkan observasi yang telah dilakukan, dalam sistem informasi aplikasi Bismart ternyata masih perlu menambahkan beberapa fitur untuk memberikan pelayanan yang lebih baik lagi kepada pelanggannya. Sehingga hal tersebut harus dikaji dan dievaluasi kembali oleh sekolah agar dapat menambahkan fitur-fitur yang belum tersedia. Dari kegiatan strategi sekolah yang memiliki aplikasi tersebut maka perlu diketahui bagaimana strategi pemasaran jasa pendidikan melalui penerapan sistem informasi aplikasi bismart.

¹⁴ Imam Hambali, "Implementasi Sistem Informasi Manajemen (SIM) Dalam Meningkatkan Mutu Proses Pembelajaran," *Edumaspul: Jurnal Pendidikan* 5, no. 1 (2021): 124–134.

B. METODE PENELITIAN

Pada artikel ini pendekatan yang digunakan dalam penelitian yaitu pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Penggunaan pendekatan kualitatif yaitu untuk memperoleh data-data sesuai realita dan kondisi nyata dengan penelitian ilmiah di lapangan. Jenis penelitian ini cenderung membutuhkan penjelasan secara apa adanya dan perhatian penelitian tertuju pada pemahaman terkait strategi pemasaran jasa pendidikan melalui penerapan sistem informasi aplikasi Bismart di SMK Bina Informatika Bintaro dengan tidak mengesampingkan keadaan di lapangan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Melalui Penerapan Sistem Informasi Aplikasi Bismart

a. Meningkatkan Keefektifan Bismart Teacher

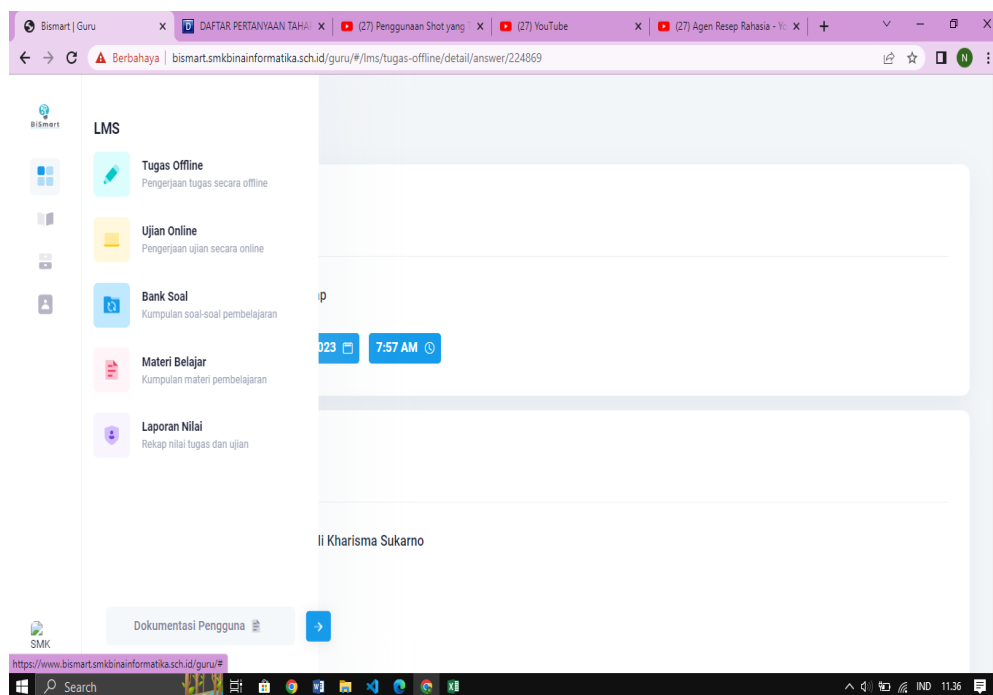
Bismart adalah sebuah aplikasi yang berbasis sistem informasi, yang menjadi media untuk digunakan dalam memudahkan banyak kegiatan yang tentunya terkomputerisasi. Bismart sendiri diambil dari kata BI *smart* dengan harapan siswa-siswa BI *smart*. Bismart *Teacher* adalah aplikasi yang digunakan oleh guru untuk menunjang pembelajaran guru, yang mana guru dapat membuat soal, membuat tugas, melakukan presensi, mengupload modul ke dalam aplikasi Bismart.

Kegiatan sosialisasi penggunaan Bismart *Teacher*, sekolah lakukan setiap semester. Sekolah ketika mengadakan rapat kerja dalam setiap semester, akan selalu memberikan sosialisasi mengenai penggunaan Bismart *Teacher* bagi guru. Pihak yang akan memberikan sosialisasi tersebut yaitu tim IT yang sekolah miliki.

Sistem informasi aplikasi Bismart *Teacher* memiliki layanan/ fitur yang beragam, yang digunakan untuk memudahkan dalam kegiatan pembelajaran bagi guru. Fitur atau layanan yang ada dalam Bismart *Teacher* yaitu, absensi, presensi, penguploadan modul dan tugas, pengoreksian, dan penilaian.

Dari pemaparan tersebut dapat dipahami bahwa Bismart *Teacher* sangat membantu dalam proses pembelajaran bagi guru. Bismart *Teacher* memiliki layanan yang membantu guru untuk melaksanakan proses pembelajaran dengan baik, karena sudah adanya sistem yang membantu.

Gambar 1. Tampilan LMS Guru di Aplikasi Bismart *Teacher*



Penggunaan sistem informasi aplikasi Bismart *Teacher* tentu memiliki tujuan yang akan dicapai oleh sekolah, tujuan pemakaian aplikasi Bismart di SMK Bina Informatika Bintaro yaitu dengan adanya sistem yang berbasis teknologi. Sekolah yang memfokuskan diri dalam bidang teknologi memanfaatkan teknologi tersebut sebagai penggunanya. Bismart menjadi salah satu kekuatan sekolah dengan memanfaatkan teknologi, bahwa semua karya anak akan tersimpan di sistem dan tidak akan hilang di dalam database. Sekolah yang merupakan kejuruan sehingga semua hasil karya siswa berupa produk.

Penggunaan aplikasi Bismart *Teacher* menjadi sangat penting bagi guru dalam melakukan pembelajaran. Aplikasi Bismart *Teacher* hampir digunakan setiap hari selama pembelajaran oleh guru, hal ini bergantung pada tujuan guru tersebut menggunakan aplikasi. Ketika digunakan untuk mengupload tugas akan dilakukan ketika proses pembelajaran berlangsung, sementara untuk penguplodan modul akan dilakukan sebelum proses pembelajaran dilakukan. Penggunaan aplikasi di luar sekolah bisa dilakukan oleh guru, yang biasanya tujuannya untuk mengoreksi tugas siswa dan memberi nilai.

Bismart *Teacher* dibuat dengan tujuan untuk memudahkan dalam kegiatan pembelajaran bagi guru, dari tujuan tersebut tentu akan ada manfaat yang didapat dengan digunakannya Bismart *Teacher* bagi guru itu sendiri. Bismart *Teacher* memudahkan guru dalam mengajar. Ketika guru akan membuktikan mengajar dalam kelas, guru akan mengklik mengajar dalam aplikasi, dan di sistem nantinya akan langsung masuk datanya. Manfaat yang berbeda lainnya dari penggunaan Bismart *Teacher* yaitu guru lebih terbantu dalam pemberian tugas kepada siswa. Ketika masa *pandemic*, pemberian tugas bisa dilakukan secara online dengan aplikasi. Dengan Bismart *Teacher*, pengecekan kehadiran siswa juga lebih mudah,

pengontrolan tugas-tugas siswa juga lebih mudah karena dalam sistem akan berbeda antara siswa yang sudah mengerjakan dengan yang belum.

Dalam suatu hal mengenai kegiatan ataupun lainnya, pasti terdapat hambatan yang dialami. Seperti halnya dalam penggunaan *Bismart Teacher*, nyatanya juga memiliki hambatan yang dialami oleh para penggunanya. Hambatan yang biasa terjadi yaitu ketika sedang dilakukan *maintenance*, sehingga pengguna akan mengalami kendala dan tidak bisa menggunakan aplikasi. Namun meski demikian, sekolah berusaha untuk tetap memberikan solusi dari hambatan tersebut. Langkah yang sekolah lakukan ketika terjadi *maintenance* yaitu, sekolah melalui pihak TU akan membuat berita acara pada hari itu, dan akan diinformasikan kepada siswa dan guru. Isi berita acara mengenai kendala dalam penggunaan *Bismart Teacher* yaitu mata pelajaran apa yang terkendala, dan siswa yang tidak masuk dalam proses pembelajaran, yang nantinya akan didata.

Dalam mengatasi hambatan tentunya dibutuhkan orang yang mengerti dibidang tersebut. Untuk aplikasi *Bismart* sekolah telah memiliki admin aplikasi yang tugasnya adalah untuk mengelola aplikasi. Selain itu, sekolah juga melakukan kerja sama dengan *client* atau pihak eksternal yang akan membantu ketika kendala tidak bisa diatasi oleh pihak internal sekolah.

b. Meningkatkan Keefektifan *Bismart Student*

Bismart Student, yaitu aplikasi yang digunakan siswa dalam pembelajaran, seperti untuk absensi, modul, serta pengerjaan tugas. Pengenalan mengenai *Bismart Student* tentu perlu dilakukan, hal tersebut guna memberikan pemahaman mengenai *Bismart* itu sendiri, kegunaannya serta tata cara penggunaannya. Sosialisasi mengenai penggunaan *Bismart Student* juga jauh dilakukan ketika sekolah mempromosikan sekolah dengan mengunggulkan *Bismart Student* sebagai produk yang dimiliki dan digunakan sekolah, yang dijelaskan bahwa sekolah memiliki aplikasi *Bismart*, lalu ketika sudah menjadi siswa baru akan langsung mendapat sosialisasi bagaimana cara penggunaannya dalam kegiatan MORSE (masa orientasi).

Aplikasi *Bismart Student* yang digunakan siswa dalam pembelajaran setiap harinya, tentu memiliki ikatan erat dengan siswa itu sendiri. Siswa menganggap bahwa dengan menggunakan *Bismart Student* menjadi lebih praktis, karena bisa diakses dengan menggunakan handphone maupun laptop.

Penggunaan suatu hal pasti memiliki tujuan yang ingin dicapai. Seperti halnya dengan penggunaan *Bismart Student*. Penggunaan *Bismart Student* merupakan salah satu wujud sekolah dalam memanfaatkan teknologi yang telah berkembang. Selain itu penggunaan *Bismart Student* ini juga berjalan beriringan dengan SMK Bina Informatika Bintaro yang merupakan sekolah kejurusan sehingga setiap hasil karya siswa yaitu dalam bentuk produk, yang nantinya akan tersimpan dengan rapi didalam database.

Waktu penggunaan *Bismart Student*, digunakan dalam kegiatan pembelajaran di kelas, namun tidak menutup kemungkinan untuk digunakan

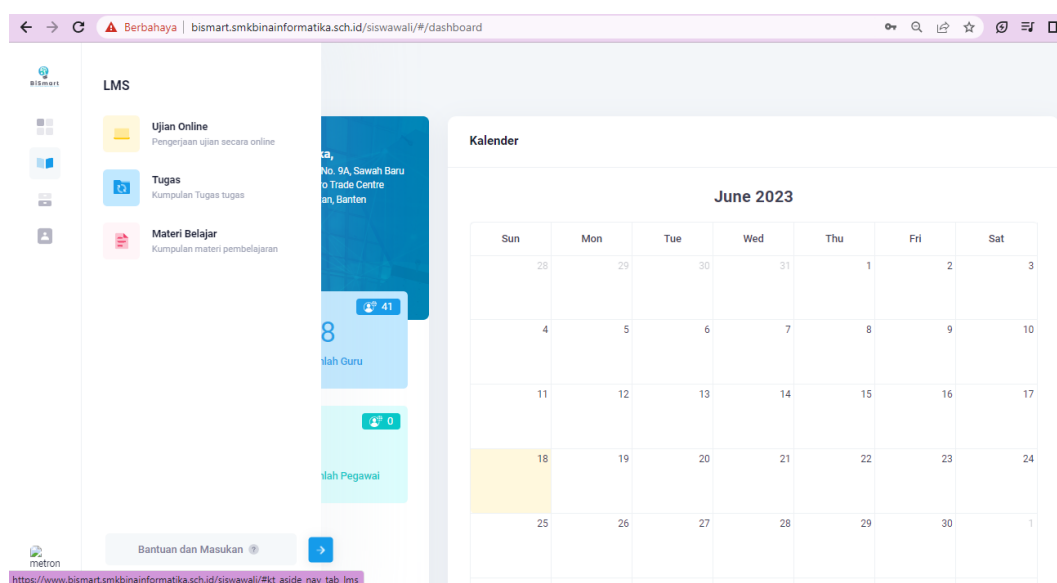
ketika siswa sudah berada di rumah, misalnya untuk mengumpulkan tugas yang belum selesai ketika di kelas, sehingga dapat diketahui bahwa Bismart *Student* yang merupakan sebuah aplikasi bersifat fleksibel karena dapat digunakan dimana saja oleh siswa, dan Bismart *Student* itu sendiri dapat diakses melalui handphone atau laptop.

Pada dasarnya layanan yang tersedia dalam Bismart *Student* berfungsi dalam membantu kegiatan pembelajaran siswa, seperti layanan absen, ujian, jadwal ujian, pengunduhan modul, pengerjaan tugas, dan lainnya. Jadi setiap layanan yang dibuat memiliki fungsi dalam pemenuhan layanan sekolah kepada siswa sebagai pelanggan jasa pendidikan ketika pembelajaran dilaksanakan.

Hal tersebut sesuai dengan fungsi sistem informasi yang dinyatakan oleh Elisabet Yunaeti dalam bukunya yang berjudul Pengantar Sistem informasi, yaitu :

- 1) Untuk meningkatkan aksesibilitas data yang ada secara efektif dan efisien kepada pengguna, dengan perantara sistem informasi
- 2) Memperbaiki produktivitas aplikasi pengembangan dan pemeliharaan sistem
- 3) Menjamin tersedianya kualitas dan keterampilan dalam memanfaatkan sistem informasi secara kritis
- 4) Mengidentifikasi kebutuhan mengenai keterampilan pendukung sistem informasi
- 5) Mengantisipasi dan memahami akan konsekuensi ekonomi
- 6) Menetapkan investasi yang akan diarahkan pada sistem informasi
- 7) Mengembangkan proses perencanaan yang efektif¹⁵

Gambar 2. Tampilan LMS Siswa dalam Aplikasi Bismart *Student*



¹⁵ Elisabet Yunaeti Anggraeni; Rita Irviani, *Pengantar Sistem Informasi* (Yogyakarta: Andi, 2017), 2.

Bismart *Student* yang merupakan sebuah aplikasi tentu saja akan memberikan kemudahan bagi siswa untuk menggunakannya dalam pembelajaran. Namun, dibalik kemudahan itu tentu masih ada hambatan yang dirasakan oleh siswa. Seperti yang dijelaskan narasumber dalam wawancara bahwa hambatan yang paling sering dialami yaitu ketika sedang pengembangan atau *maintenance*, satu sekolah menjadi tidak bisa menggunakan Bismart *Student* dan proses pembelajaran menjadi terkendala. Meskipun demikian, pihak sekolah berusaha untuk memberikan solusi ditengah kendala yang terjadi. Ketika terjadi *maintenance*, pihak sekolah melalui TU akan membuat berita acara mengenai mata pelajaran yang terkendala pada hari itu.

c. Meningkatkan Keefektifan Bismart *Parent*

Aplikasi Bismart terbagi menjadi 3 yaitu Bismart *Teacher*, Bismart *Student*, dan Bismart *Parent*. Ketiganya memiliki fungsi yang berbeda, Bismart *Teacher* digunakan oleh guru dalam pembelajaran, Bismart *Student* digunakan siswa untuk membantu dalam pembelajaran, dan Bismart *Parent* digunakan orang tua dalam memantau kegiatan anak disekolah.

Bismart *Parent* merupakan aplikasi yang sekolah sediakan sebagai layanan yang diberikan kepada orang tua siswa yang bersekolah di SMK Bina Informatika, dengan tujuan untuk memudahkan orang tua dalam memantau kegiatan pembelajaran anak, serta mengetahui informasi penting yang diberikan oleh sekolah melalui aplikasi Bismart *Parent*.

Kegiatan sosialisasi, mengenai penggunaan dan tata cara dari Bismart *Parent* biasanya akan sekolah lakukan pertemuan dengan orang tua siswa. Ketika terjadi *pandemic* kegiatan pertemuan dilaksanakan secara online. Pemberian sosialisasi mengenai Bismart *Parent* berdasarkan wawancara dimaksudkan untuk memperkenalkan aplikasi Bismart sebagai salah satu produk yang sekolah miliki, dan memberikan arahan serta tata cara penggunaan Bismart *Parent* yang disampaikan sekolah kepada orang tua siswa. Sosialisasi ini juga dimaksudkan agar orang tua bisa memanfaatkan aplikasi yang telah sekolah sediakan dengan baik, sebagai fasilitas layanan karena anak mereka merupakan siswa dari SMK Bina Informatika Bintaro.

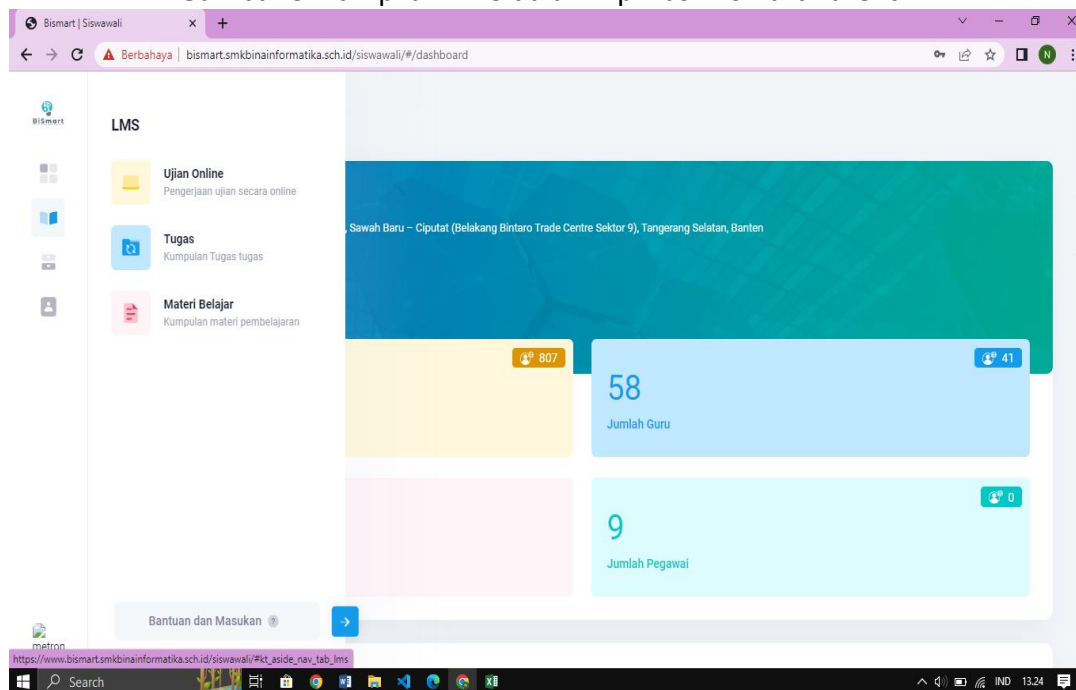
Meskipun informasi mengenai pertemuan dengan orang tua telah diberikan, namun ternyata masih terdapat orang tua yang belum bisa mengikuti kegiatan pertemuan tersebut.

Penggunaan Bismart *Parent* sebagai produk yang sekolah miliki, tentu akan memudahkan orang tua dalam melihat data atau kegiatan anaknya ketika di sekolah, seperti memantau absen serta nilai anaknya. Penggunaan Bismart *Parent* bagi orang tua digunakan sesuai kebutuhan masing-masing. Setiap orang tua memiliki kebebasan dalam mengakses akun Bismart *Parent* mereka untuk bisa mendapatkan informasi mengenai anaknya di sekolah, maupun informasi-informasi lain yang sekolah sampaikan melalui aplikasi. Namun, karena tidak

adanya kewajiban bagi orang tua untuk menggunakan aplikasi Bismart *Parent* ini, terdapat kemungkinan adanya orang tua yang tidak menggunakan Bismart *Parent*.

Layanan atau fitur dalam Bismart *Parent* dibuat untuk memudahkan orang tua dalam memantau anaknya ketika di sekolah. Layanan yang ada dalam Bismart *Parent* yaitu cek absensi, cek nilai, informasi dari sekolah, cek tagihan dan lainnya.

Gambar 3. Tampilan LMS dalam Aplikasi Bismart *Parent*



Hambatan atau kendala dalam suatu aplikasi merupakan hal yang biasa ditemukan. Hal tersebut juga terjadi dalam Bismart *Parent*. Menurut narasumber, sebagai pengguna Bismart *Parent* yang menjadi kendala yaitu banyaknya fitur yang terkadang membuat bingung. Apalagi bagi orang tua yang belum terlalu paham dengan teknologi, yang masih memerlukan bantuan anaknya untuk mengakses aplikasi, selain itu tidak tahunya narasumber harus menyampaikan saran serta kritik ke pihak mana di sekolah.

Belum paham dan terbiasa akan membuat orang tua kesulitan dalam mengakses aplikasi Bismart *Parent*, sehingga orang tua memerlukan bantuan anaknya untuk mengakses aplikasi Bismart *Parent*. Perkembangan teknologi yang semakin pesat menjadikan semua hal diharuskan mengikuti arus, namun tentu kondisi setiap orang tua siswa berbeda dalam memahami dan memanfaatkan teknologi yang sekolah sediakan kepada orang tua siswa. Sehingga penggunaan aplikasi ini memiliki sisi positif dan negatifnya, hal tersebut akan menjadi satu hal yang sekolah bisa kaji ulang, bagaimana agar aplikasi bisa digunakan oleh orang tua dengan mudah tanpa memberikan beban kepada orang tua untuk mengikuti perkembangan teknologi yang belum mereka kuasai.

2. Strategi Dalam Meningkatkan Keefektifan Aplikasi Bismart

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dapat diketahui mengenai strategi yang sekolah lakukan dalam meningkatkan keefektifan dalam penggunaan sistem informasi aplikasi Bismart di SMK Bina Informatika Bintaro, yaitu:

- a. Dilakukannya sosialisasi oleh pihak sekolah kepada penggunanya, seperti guru, siswa, dan orang tua, dengan tujuan setiap penggunanya akan mengetahui dan memahami mengenai penggunaan serta tata cara dalam menggunakan aplikasi Bismart
- b. Aplikasi Bismart yang dapat diakses melalui berbagai *device* seperti laptop serta handphone sehingga memudahkan penggunanya dalam mengakses aplikasi
- c. Tersedianya berbagai fitur dalam aplikasi Bismart yang membantu penggunanya seperti guru dan siswa dalam proses pembelajaran serta orang tua dalam memantau anaknya sehingga penggunaan aplikasi Bismart dapat dilakukan secara efektif dan efisien
- d. Penggunaan aplikasi Bismart bagi siswa dan guru yang dilakukan setiap hari dalam proses pembelajaran sehingga akan membuat siswa dan guru terbiasa dalam menggunakan aplikasi

3. Faktor Pendukung dan Penghambat Pemasaran Jasa Pendidikan Melalui Penerapan Sistem Informasi Aplikasi Bismart

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, faktor pendukung dalam dilakukannya strategi pemasaran jasa pendidikan melalui sistem informasi aplikasi Bismart di SMK Bina Informatika Bintaro, yaitu:

- a. Sekolah yang memfokuskan diri dalam bidang teknologi sehingga SDM yang sekolah miliki mendukung dalam penggunaan sistem informasi aplikasi Bismart di SMK Bina Informatika Bintaro
- b. Infrastruktur yang sekolah miliki mendukung dalam penggunaan sistem informasi aplikasi Bismart
- c. Adanya SDM yang diberikan tugas atau wewenang khusus dalam menangani dan mengelola aplikasi Bismart yang disebut dengan admin aplikasi Bismart
- d. Adanya kerja sama dengan *client* atau pihak eksternal yang bekerja sama dalam membantu mengatasi kendala yang tidak bisa diselesaikan sendiri oleh pihak internal sekolah

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, faktor penghambat strategi pemasaran jasa pendidikan melalui sistem informasi aplikasi Bismart di SMK Bina Informatika Bintaro, yaitu:

- a. Bismart yang merupakan sebuah aplikasi sering mengalami kendala bagi penggunanya ketika sistem informasi aplikasi Bismart sedang dilakukan *maintenance*
- b. Aplikasi Bismart yang merupakan sebuah teknologi menjadi hal yang baru bagi pengguna orang tua, sehingga menjadi kendala bagi orang tua yang masih belum bisa beradaptasi dengan kemajuan teknologi

- c. Belum adanya kontak atau media yang bisa digunakan untuk memberikan kritik dan saran dalam penggunaan sistem informasi aplikasi Bismart.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan di SMK Bina Informatika Bintaro bahwa dalam strategi pemasaran jasa pendidikan melalui sistem informasi aplikasi Bismart terdapat temuan sebagai berikut:

Pertama, Penggunaan Bismart *Teacher* serta Bismart Student telah dilaksanakan dengan baik. Guru dan siswa dapat menggunakan aplikasi Bismart dalam proses kegiatan belajar mengajar, meskipun terkadang mengalami hambatan ketika terjadinya *maintenance*. Fitur atau layanan dalam Bismart *Teacher* dan Bismart *Student* tersedia sesuai dengan kebutuhan dalam pembelajaran, mulai dari absenis, penugasan, modul, ujian, dan lainnya. Manfaat penggunaan Bismart *Teacher* dan *Student* yaitu terorganisirnya karya atau tugas produk yang dibuat oleh siswa dan tersimpan rapi dalam database. Begitu pula dengan Bismart *Parent*, yang sudah cukup baik dalam penerapannya. Meskipun intensitas penggunaannya tidak sesering Bismart *Teacher* dan *Student*, namun manfaatnya dapat dirasakan oleh penggunanya. Bismart *Parent* bermanfaat bagi orang tua yang ingin memantau perkembangan belajar anaknya di sekolah, selain itu juga bisa digunakan untuk mendapatkan informasi-informasi dari sekolah.

Kedua, Dalam meningkatkan keefektifan aplikasi Bismart bagi setiap penggunanya, sekolah melakukan strategi yang dilakukan dengan tujuan agar aplikasi tersebut digunakan secara efektif bagi penggunanya. Strategi-strategi tersebut dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan untuk meningkatkan keefektifan aplikasi Bismart.

Ketiga, Faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pemasaran jasa pendidikan melalui penerapan sistem informasi aplikasi Bismart tentu ada, yang memberikan tantangan bagi sekolah untuk bisa memanfaatkan faktor pendukung yang ada serta mengurangi atau meminimalisir penghambat dalam penerapan sistem informasi aplikasi Bismart di SMK Bina Informatika Bintaro. Oleh karena itu sekolah selalu berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik dalam penggunaan sistem informasi aplikasi Bismart di SMK Bina Informatika Bintaro.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan paparan di atas, maka strategi pemasaran jasa pendidikan melalui sistem informasi aplikasi Bismart di SMK Bina Informatika Bintaro, sebagai berikut: pertama, Dalam penggunaan Bismart *Teacher*, Bismart *Student*, dan Bismart *Parent* sekolah dapat membuat survey yang ditujukan seberapa *user friendly* aplikasi Bismart. Apalagi bagi orang tua yang belum terlalu paham mengenai teknologi, hasil survey dapat dijadikan tolak ukur sekolah dalam membuat kebijakan mengenai strategi pemasaran jasa pendidikan melalui penerapan sistem informasi aplikasi Bismart.

Kedua, Dalam penerapan sistem informasi aplikasi Bismart, tentu perlu adanya dukungan dari anggota atau civitas akademik sekolah yang menggunakan aplikasi Bismart. Oleh karena itu, guru, siswa, dan orang tua, agar dapat

menggunakan aplikasi yang disediakan dengan bijak, agar ketercapaian sekolah sebagai *smart school* dapat terwujud.

REFERENSI

- Ahmad, Rani Putri Prihatin; Iqbal Faza. "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru Di MTsn 5 Sleman Yogyakarta." *Journal Evaluasi* 4, no. 2 (September 4, 2020): 173. Accessed March 11, 2023.
https://www.researchgate.net/publication/344560500_Strategi_Pemasaran_Jasa_Pendidikan_Dalam_Upaya_Meningkatkan_Minat_Siswa_Baru_Di_MTSN_5_Sleman_Yogyakarta.
- Baharun, H., Tohet, M., Juhji, J., Wibowo, A., & Zainab, S. (2021). MODERNISASI PENDIDIKAN DI PONDOK PESANTREN: Studi Tentang Pemanfaatan Sistem Aplikasi Pedatren Dalam Meningkatkan Mutu Layanan Pondok Pesantren. *Al-Tarbawi Al-Haditsah: Jurnal Pendidikan Islam*, 6(1), 1-22.
- Behri, M. (2021). Strategi Komunikasi dalam Pemasaran Mutu Pendidikan di MTs Negeri 2 Pamekasan. *Fikrotuna: Jurnal Pendidikan Dan Manajemen Islam*, 13(01), 102-114.
- Didin Fatihudin; M Anang Firmansyah, *Pemasaran Jasa* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 2.
- Dimas Hendika Wibowo; Zainul Arifin; Sunarti Fakultas Ilmu Administrasi, "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Diajeng Solo)," *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* | Vol 29, no. 1 (2015), accessed March 11, 2023, www.depkop.go.id.
- Elisabet Yunaeti Anggraeni; Rita Irviani, *Pengantar Sistem Informasi* (Yogyakarta: Andi, 2017), 2.
- Firmansyah, Didin Fatihudin; M Anang. *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Deepublish, 2019.
- Hendika Wibowo; Zainul Arifin; Sunarti Fakultas Ilmu Administrasi, Dimas. "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Diajeng Solo)." *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* | Vol 29, no. 1 (2015). Accessed March 11, 2023. www.depkop.go.id.
- Imam Hambali, "Implementasi Sistem Informasi Manajemen (SIM) Dalam Meningkatkan Mutu Proses Pembelajaran," *Edumaspol: Jurnal Pendidikan* 5, no. 1 (2021): 124–134.
- Mario Tulenan Parinsi; Alfrina Mewengkang; Tessa Rantung, "Perancangan Sistem Informasi Sekolah Di Sekolah Menengah Kejuruan," *Edutik: Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi dan Komunikasi* 1, no. 3 (2021): 227–240.
- Muhaimin dkk. *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya Dalam Penyusunan Pengembangan Sekolah/ Madrasah*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Nazli. "Pendaftar Di SMAN Berkurang, Ruang Kelas Terancam Kosong - Suara Indonesia News." Accessed March 11, 2023. <https://suaraindonesia-news.com/pendaftar-di-sman-berkurang-ruang-kelas-terancam->

kosong/.

- Purwanto, Riyadi. "Penerapan Sistem Informasi Akademik (Sia) Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Dan Efisiensi Pengelolaan Akademik Sekolah." *JTT (Jurnal Teknologi Terapan)* 3, no. 2 (2017): 24–31.
- Rani Putri Prihatin; Iqbal Faza Ahmad, "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru Di MTsn 5 Sleman Yogyakarta," *Journal Evaluasi* 4, no. 2 (September 4, 2020): 173, accessed March 11, 2023,
https://www.researchgate.net/publication/344560500_Strategi_Pemasaran_Jasa_Pendidikan_Dalam_Upaya_Meningkatkan_Minat_Siswa_Baru_Di_MTSN_5_Sleman_Yogyakarta.
- Rantung, Mario Tulenan Parinsi; Alfrina Mewengkang; Tessa. "Perancangan Sistem Informasi Sekolah Di Sekolah Menengah Kejuruan." *Edutik: Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi dan Komunikasi* 1, no. 3 (2021): 227–240.
- Ririn Tius Eka Margareta; Bambang Ismanto; Bambang Suteng Sulasmono, "Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Peningkatan Minat Peserta Didik Berdasarkan Delta Model," *Kelola: Jurnal Manajemen Pendidikan* 5, no. 1 (2018): 1–14.
- Riyadi Purwanto, "Penerapan Sistem Informasi Akademik (Sia) Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Dan Efisiensi Pengelolaan Akademik Sekolah," *JTT (Jurnal Teknologi Terapan)* 3, no. 2 (2017): 24–31.
- Sa'adah, U. H. A. (2021). Model Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Madrasah Di Era New Mave marketing (Studi Kasus di MTs Darul Huda Mayak) (Doctoral dissertation, IAIN PONOROGO).
- Siagian, A. O., & Cahyono, Y. (2021). Strategi pemulihan pemasaran UMKM di masa pandemi COVID-19 pada sektor ekonomi kreatif. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 3(1), 206-217.
- Sulasmono, Ririn Tius Eka Margareta; Bambang Ismanto; Bambang Suteng. "Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Peningkatan Minat Peserta Didik Berdasarkan Delta Model." *Kelola: Jurnal Manajemen Pendidikan* 5, no. 1 (2018): 1–14.
- Wicaksono, A. K. (2021). Strategi Marketing Mix dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru pada Lembaga Pendidikan Islam Swasta. *Attractive: Innovative Education Journal*, 3(2), 152-163.