

**TANTANGAN DAN PELUANG MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH
MENENGAH KEJURUAN (SMK) MANBAUL ULUM CIREBON
DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA TARIK PESERTA DIDIK
BARU DI ERA SOCIETY 5.0**

TESIS

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Magister Pendidikan (M.Pd)
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI)



Oleh:

TITI MARYATI

NIM : 2386010039

**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBER (UINSSC)
SYEKH NURJATI CIREBON
2025 M**

ABSTRAK

Tantangan Dan Peluang Manajemen Pemasaran Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Manbaul Ulum Cirebon Dalam Upaya Meningkatkan Daya Tarik Peserta Didik Baru Di *Era Society 5.0*

Pemasaran pendidikan yang efektif sangat penting bagi lembaga pendidikan di era digital saat ini, terutama bagi Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang menghadapi persaingan ketat. SMK Manbaul Ulum Cirebon mengalami penurunan jumlah pendaftar dari 2020 -2024 sekitar 2,06% sampai 16,36 % karena strategi pemasaran yang masih konvensional dan belum optimal dalam memanfaatkan teknologi digital. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan merumuskan strategi manajemen pemasaran pendidikan yang sesuai untuk SMK Manbaul Ulum Cirebon dalam upaya meningkatkan daya tarik peserta didik baru di era *Society 5.0*. Fokus penelitian ini mencakup identifikasi praktik pemasaran yang berjalan, analisis tantangan dan peluang, serta perumusan strategi promosi yang efektif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, mengumpulkan data melalui wawancara mendalam Wakil Kepala Sekolah bidang Kurikulum, 1 Kepala Program, 2 Guru dan 1 Orang Tua Murid, Testimoni 10 calon siswa, Observasi, dan dokumentasi . Hasil penelitian menunjukkan berdasarkan Teori Bauran Pemasaran Jasa (8P) Kotler dan Keller (2009) dan Teori *Era Society 5.0* Kaidanren (2017) Yukiko Furuichi (2019) bahwa SMK Manbaul Ulum telah mulai mengintegrasikan pendekatan pemasaran strategis dengan memanfaatkan teknologi digital, komunikasi interpersonal, serta nilai-nilai lokal. Strategi yang diterapkan meliputi penggunaan media sosial, branding program unggulan, testimoni alumni, dan komunikasi personal. Namun, sekolah masih menghadapi tantangan seperti sistem zonasi, keterbatasan SDM dan teknologi, serta promosi yang belum konsisten. Di sisi lain, terdapat peluang besar seperti meningkatnya minat terhadap pendidikan vokasi, dukungan industri, alumni, dan pemerintah. Rekomendasi strategi efektif mencakup pembentukan tim promosi khusus, penyusunan kalender promosi tahunan, pelatihan digital marketing bagi guru, dan penguatan promosi berbasis bukti. Dengan pengelolaan yang tepat, SMK Manbaul Ulum berpotensi besar untuk memperkuat posisinya sebagai sekolah vokasi unggulan yang adaptif terhadap tantangan dan dinamika *Society 5.0*.

Kata Kunci: *Manajemen Pemasaran Pendidikan, Sekolah Menengah Kejuruan, Society 5.0, Strategi Promosi, Digital Marketing, Pendidikan Vokasi*

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBER
SYEKH NURJATI CIREBON

ABSTRACT

Challenges And Opportunities In The Marketing Management Of Manbaul Ulum Vocational High School (SMK) Cirebon In Enhancing The Attractiveness For New Students In The Society 5.0 Era

Effective educational marketing is crucial for educational institutions in today's digital era, especially for Vocational High Schools (SMK) facing intense competition. SMK Manbaul Ulum Cirebon experienced a decline in the number of applicants from 2020-2024 by around 2.06% to 16.36% due to its conventional marketing strategy and its suboptimal use of digital technology. This study aims to analyze and formulate an appropriate educational marketing management strategy for SMK Manbaul Ulum Cirebon in an effort to increase the attractiveness of new students in the Society 5.0 era. The focus of this study includes identifying current marketing practices, analyzing challenges and opportunities, and formulating effective promotional strategies. This study uses a qualitative approach with a descriptive method, collecting data through in-depth interviews with the Vice Principal for Curriculum, 1 Head of Program, 2 Teachers and 1 Parent, Testimonials from 10 prospective students, Observation, and documentation. The results of the study indicate that based on the Marketing Mix Theory of Services (8P) by Kotler and Keller (2009) and the Society 5.0 Era Theory by Kaidanren (2017) by Yukiko Furuichi (2019), SMK Manbaul Ulum has begun to integrate strategic marketing approaches by utilizing digital technology, interpersonal communication, and local values. The strategies implemented include the use of social media, branding of superior programs, alumni testimonials, and personal communication. However, the school still faces challenges such as the zoning system, limited human resources and technology, and inconsistent promotions. On the other hand, there are great opportunities such as increasing interest in vocational education, support from industry, alumni, and the government. Recommended effective strategies include the formation of a special promotion team, the preparation of an annual promotion calendar, digital marketing training for teachers, and strengthening evidence-based promotions. With proper management, SMK Manbaul Ulum has great potential to strengthen its position as a leading vocational school that is adaptive to the challenges and dynamics of Society 5.0.

Keywords: Educational Marketing Management, Vocational High School, Society 5.0, Promotion Strategy, Digital Marketing, Vocational Education

LEMBAR PERSETUJUAN

**TANTANGAN DAN PELUANG MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH
MENENGAH KEJURUAN (SMK) DALAM UPAYA MENINGKATKAN
DAYA TARIK PESERTA DIDIK BARU DI *ERA SOCIETY 5.0***

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mengajukan Seminar Ujian Tesis (S2)
Program Studi Magister Manajemen Pendidikan Islam

Diususn Oleh:

TITI MARYATI


NIM. 2386010039

Ketua Program Studi,

Direktur Pascasarjana,



Dr. Dewi Cahyani, MM., M.Pd.
NIP. 196807281991012001



Prof. Dr. H. Ilman Nafia, M.Ag
NIP. 197212201998031004

**LEMBAR PERSETUJUAN
DOSEN PEMBIMBING**

Judul :

**TANTANGAN DAN PELUANG MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH
MENENGAH KEJURUAN (SMK) MANBAUL ULUM CIREBON
DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA TARIK PESERTA DIDIK
BARU DI *ERA SOCIETY 5.0***

Diususn Oleh:
TITI MARYATI
NIM. 2386010039

Menyetujui : Cirebon, 30 Mei 2025

Pembimbing I,



Prof. Dr. Hj. Septi Gumiandari, M.Ag.
NIP. .19730906 199803 2 002

Pembimbing II,



Dr. H. Masduki, M.Pd.I
NIP. 196801121995031001

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Titi Maryati

NIM : 2386010039

Jenjang Program : Magister Pendidikan Islam

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Pada Program Pasca Sarjana Universitas Siber Syekh
Nurjati Cirebon

Menyatakan bahwa Tesis ini secara keseluruhan adalah ASLI hasil penelitian saya, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini dibuat dengan sejujurnya dan dengan penuh kesungguhan hati disertai kesiapan untuk bertanggungjawab atas segala resiko yang mungkin diberikan, sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan, atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, 30 Mei 2025
Yang menyatakan,



TITI MARYATI
NIM: 2386010039

HALAMAN NOTA DINAS

Prof. Dr. Hj. Septi Gumiandari, M.Ag.
NIP. 19730906 199803 2 002
Program Pascasarjana
Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon (UINSSC)

NOTA DINAS

Lampiran :
Perihal : *Penyerahan Tesis*
Kepada Yth, Direktur Program Pascasarjana
Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon (UINSSC)
Di Cirebon

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.
Setelah membaca, meneliti dan merevisi seperlunya, kami berpendapat bahwa tesis saudara Titi Maryati yang berjudul "*Tantangan Dan Peluang Manajemen Pemasaran Sekolah Menengah Kejuruan (Smk) Manbaul Ulum Cirebon Dalam Upaya Meningkatkan Daya Tarik Peserta Didik Baru Di Era Society 5.0*" telah diujikan Bersama ini, kirimkan naskahnya untuk segera dapat diujikan dalam siding ujian tesis Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon (UINSSC) Atas perhatian Saudara, saya ucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Cirebon, 30 Mei 2025
Pembimbing I,



Prof. Dr. Hj. Septi Gumiandari, M.Ag.
NIP. 19730906 199803 2 002

HALAMAN NOTA DINAS

Dr. H. Masduki, M.Pd.I
NIP. 196801121995031001
Program Pascasarjana
Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon (UINSSC)

NOTA DINAS

Lampiran :
Perihal : *Penyerahan Tesis*
Kepada Yth, Direktur Program Pascasarjana
Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon (UINSSC)
Di Cirebon

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.
Setelah membaca, meneliti dan merevisi seperlunya, kami berpendapat bahwa tesis saudara Titi Maryati yang berjudul "*Tantangan Dan Peluang Manajemen Pemasaran Sekolah Menengah Kejuruan (Smk) Manbaul Ulum Cirebon Dalam Upaya Meningkatkan Daya Tarik Peserta Didik Baru Di Era Society 5.0*" telah diujikan Bersama ini, kirimkan naskahnya untuk segera dapat diujikan dalam siding ujian tesis Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon (UINSSC) Atas perhatian Saudara, saya ucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Cirebon, 30 Mei 2025
Pembimbing II,



Dr. H. Masduki, M.Pd.I
NIP. 196801121995031001

LEMBAR PENGESAHAN

“Tantangan dan Peluang Manajemen Pemasaran
Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Manbaul ulum Cirebon dalam upaya
Meningkatkan Daya Tarik Peserta Didik Baru di Era *Society 5.0*”

Oleh :

TITI MARYATI
NIM. 2386010039

Telah diujikan pada tanggal 17 November 2025
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar
Magister Pendidikan (M.Pd.)

Dewan Penguji :

Ketua,



Prof. Dr. H. Ilman Nafia'a, M.ag.
NIP. 196807281991012001

Sekretaris,



Dr. Dewi Cahyani, M.M., M.Pd.
NIP. 196807281991012001

Penguji/ Pembimbing,



Prof. Dr. Hj. Septi Gumiandari, M.Ag.
NIP. 19730906 199803 2 002

Penguji/Pembimbing,



Dr. H. Masduki, M.Pd.I
NIP. 196801121995031001

Penguji Utama,



Dr. Dewi Cahyani, M.M., M.Pd.
NIP. 196807281991012001

Direktur,



Prof. Dr. H. Ilman Nafi'a, M.Ag
NIP. 197212201998031004

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi yang dipakai dalam TESIS ini adalah pedoman Transliterasi Arab-Indonesia berdasarkan Surat Keputusan Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, Tertanggal 22 Januari 1998

Arab	Latin	Arab	Latin	Arab	Latin
ا	A	ز	Z	ق	Q
ب	B	س	S	ك	K
ت	T	ش	Sy	ل	L
ث	Ts	ص	Sh	م	M
ج	J	ض	Dh	ن	N
ح	H	ط	Th	و	W
خ	Kh	ظ	Zh	ه	H
د	D	ع	'	ء	'
ذ	Dz	غ	Gh	ي	Y
ر	R	ف	F		-

Catatan:

1. a =a Panjang
2. i=i Panjang
3. û=u panjang
4. Kata sandang alif+lam (..) bila diikuti huruf qamariyah ditulis al. Contoh الإسلام ditulis al-Islam. Bila diikuti huruf syamsiyah huruf al diganti dengan huruf syamsiyah yang bersangkutan, seperti الرسالة ditulis ar-Risalah.
5. Nama orang, istilah hukum, dan nama-nama lain yang sudah dikenal di Indonesia, tidak terkait oleh pedoman ini. Contoh: Abdullah dan Shalat.
6. Konsonan rangkap yang disebabkan oleh Syiddah ditulis rangkap, contoh ردة ditulis riddah.
7. Ta Marbúthah di akhir kata bila dimatikan ditulis h, seperti بدعة ditulis bid'ah, kecuali sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat dan zakat. Bila dihidupkan karena dirangkaikan dengan kata lain ditulis "T". contoh: كرامة الأولياء ditulis karamaru al-aulyat

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan kekuatan sehingga saya dapat menyelesaikan tesis ini dengan baik. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat, dan umatnya yang setia mengikuti ajaran beliau hingga akhir zaman.

Dalam proses penyusunan Tesis ini, saya menerima banyak bantuan, dukungan, dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, saya ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag., selaku Rektor Universitas Siber Syekh Nurjati Cirebon
2. Bapak Prof. Dr. H. Ilman Nafi'a, M.Ag., selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Siber Syekh Nurjati Cirebon
3. Ibu Dr. Dewi Cahyani, M.M.,M.Pd., selaku Kaprodi Manajemen Pendidikan Islam (MPI) Program Pascasarjana
4. Ibu Prof. Dr. Hj. Septi Gumindari, M.Ag., selaku Dosen Pembimbing I
5. Bapak Dr. H. Masduki, M.Pd.I., selaku Dosen Pembimbing II
6. Seluruh Dosen dan Civitas Akademika Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon (UINSSC) yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang sangat berharga selama penulis menyelesaikan studi di Pascasarjana Universitas Siber Syekh Nurjati Cirebon (UINSSC).
7. Abah KH. Taufik Rachman, S.E, selaku Pegasuh Yayasan Manbaul Ulum Cirebon yang sudah memberikan ilmu dan bimbingan.
8. Ibu Chaerunnisa, S.AB selaku Kepala Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Manbaul Ulum Cirebon
9. Segenap Dewan Guru dan Civitas Akademika Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Manbaul Ulum Cirebon yang telah memberikan motivasi dalam menyelesaikan penyusunan karya tulis ini.
10. Suami tercinta Wahyudi, S.Pd. yang dengan sabar dan setia mendampingi, memotivasi, memberikan doa, kasih sayang, pengertian tanpa batas dan menjadi sumber inspirasi bagi penulis, sehingga penulis dapat fokus menyelesaikan studi ini dengan sebaik- baiknya. *I Love u.*

11. Putriku tersayang Varisha Olesia Shalma Wahyudi (Varisha OSW), yang dengan keceriaan dan kepolosannya, menjadi penyemangat dan sumber inspirasi besar bagi penulis dalam menyelesaikan Tesis ini.
12. Tidak lupa saya sampaikan apresiasi setinggi-tingginya kepada keluarga, khususnya, dengan rasa hormat dan kasih sayang, di setiap langkah saya dalam menyelesaikan Tesis ini, saya menyampaikan terima kasih kepada Ibunda saya yang tercinta, Ibu Maskinah, yang telah membesarkan saya dengan penuh kasih sayang. Doa dan semangat yang beliau berikan selalu menyertai saya dalam menyelesaikan Tesis ini. Saya berharap karya ini dapat menjadi persembahan yang terbaik untuk beliau.
13. Terima kasih saya tujukan pula kepada seluruh pihak yang telah membantu saya, baik secara langsung maupun tidak langsung, selama proses penyusunan Tesis ini. Dukungan dari teman-teman seperjuangan khususnya Kelas MPI B Pascasarjana S2 yang selalu memberikan motivasi dan diskusi yang bermanfaat sangat membantu saya melewati tantangan.

Saya menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat saya harapkan untuk perbaikan di masa yang akan datang. Semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang Manajemen Pendidikan Islam, dan bagi pembaca yang tertarik pada topik ini. Akhir kata, saya berharap karya ini dapat memberikan kontribusi positif dan bermanfaat bagi kemajuan pendidikan Islam di Indonesia, serta menjadi bahan refleksi bagi setiap individu yang terlibat dalam dunia pendidikan.

Penulis,

Titi Maryati

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	ii
ABSTRACT.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PERSETUJUAN	v
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	vi
HALAMAN NOTA DINAS.....	vii
HALAMAN NOTA DINAS.....	viii
LEMBAR PENGESAHAN	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA.....	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	3
C. Pembatasan Masalah	4
D. Rumusan Masalah	4
E. Tujuan Penelitian.....	4
F. Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
A. Tinjauan Pustaka	6
1. Manajemen Pemasaran Pendidikan	6
2. Era <i>Society 5.0</i>	10
3. Tantangan Manajemen Pemasaran Pendidikan	14
4. Peluang Pemasaran Pendidikan	14
5. Daya Tarik Peserta Didik Baru	16
B. Penelitian Terdahulu	17
C. Kerangka Berfikir.....	21
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	25
A. Pendekatan Penelitian	25
B. Waktu dan Tempat Penelitian	26

C. Subjek Penelitian.....	27
D. Sumber Data.....	28
E. Teknik Pengumpulan Data	29
F. Teknik Analisis Data	32
G. Triangulasi	33
H. Sistematika Pembahasan	34
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	36
A. Hasil Temuan Penelitian.....	36
1. Manajemen Pemasaran SMK Manbaul Ulum Cirebon pada <i>Era Society</i> 5.0	36
a.Pemasaran sebagai Strategi Terpadu	37
b.Strategi Utama yang diterapkan	40
2. Tantangan dalam Manajemen Pemasaran di <i>Era Society 5.0</i>	46
a.Persaingan dan Sistem Zonasi	46
b.Keterbatasan Sumber Daya Manusia, Teknologi, dan Pendanaan	48
c.Kurangnya Strategi Promosi yang Konsisten dan Berkelanjutan	49
3. Peluang Pemasaran Pendidikan yang dapat dimanfaatkan	50
a.Transformasi Digital dan Meningkatnya Minat Masyarakat terhadap SMK	50
b. Dukungan Eksternal dari Industri, Alumni, dan Pemerintah.....	51
4. Strategi Efektif Meningkatkan Efektivitas Promosi Pendidikan	53
a. Penguatan <i>Branding</i> Sekolah melalui Media Digital dan Visualisasi Inovatif.....	53
b. Konsistensi dan Kontinuitas Promosi Sepanjang Tahun	54
c. Pendekatan Personal dan Komunikasi Langsung dengan Orang Tua	54
d. Optimalisasi Program Unggulan Sebagai Alat Promosi Strategis.....	58
B. Pembahasan.....	59
1.Manajemen Pemasaran SMK Manbaul Ulum Cirebon pada <i>Era Society 5.0</i>	59
2.Tantangan dalam Manajemen Pemasaran di <i>Era Society 5.0</i>	62
3.Peluang yang Dapat Dimanfaatkan untuk Menarik Peserta Didik Baru di <i>Era Society 5.0</i>	64
4.Strategi Efektif Meningkatkan Efektivitas Promosi Pendidikan.....	67
BAB V	72

PENUTUP72
A. Kesimpulan72
B. Saran.....74

