

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Paparan Data di MAN Temboro Magetan

a. Gambaran Secara Umum Latar Penelitian

Letak Secara Geografis Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan

Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan terletak di Jalan raya Maospati Magetan, tepatnya di Desa Purwosari Kecamatan Magetan Kabupaten Magetan Provinsi Jawa Timur. Ditinjau dari letaknya, Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan merupakan madrasah yang mempunyai tempat strategis karena mudah dijangkau dengan transportasi umum yaitu angkutan line C. Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan dibangun dengan luas tanah 8775 m² dan memiliki status sertifikat hak milik. Gedung madrasah yang digunakan dalam kegiatan belajar mengajar adalah milik sendiri serta pelaksanaan pembelajaran dilakukan pada pagi hari.¹

Tabel 4.4 Profil Madrasah

NO.	IDENTITAS	KETERANGAN
1.	Nama Madrasah	MAN Temboro Magetan
2.	Alamat	Jalan Raya Maospati Magetan
3.	Kecamatan	Magetan
4.	Kabupaten	Magetan

¹ Catatan lapangan dokumentasi Profil MAN Temboro Magetan Jumat, 07 Desember 2018 Jam : 08.00-09.00 WIB dengan wakil kepala madrasah bidang kurikulum.

5.	Provinsi	Jawa Timur
6.	Kode Pos	63351
7.	No. Telepon	(0351) 894253
8.	Nama Kepala Madrasah	Drs. H. Moh. Jubarudin, M. Pd. I
9.	No. Telepon	(0351) 894253
10.	E-mail	
11.	Kategori Sekolah	A (Unggulan)

Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan memiliki beberapa guru laki-laki dan perempuan dengan kualifikasi pendidikan D-3, S-1 dan S-2. Guru dengan status Pegawai Negeri Sipil di Lingkungan Kementerian Agama sejumlah 30 orang dengan rincian 1 guru dari pendidikan terakhir D-3, 28 guru dari pendidikan terakhir S-1, dan 1 guru dengan pendidikan terakhir S-2. Guru dengan status honorer berjumlah 11 dari berpendidikan terakhir S-1. Jadi jumlah keseluruhan guru yang ada di MAN Temboro Magetan adalah 41.

Sejarah berdirinya Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan

Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan yang terletak di Desa Purwosari Kecamatan Magetan Kabupaten Magetan. Madrasah Aliyah Negeri 2 Magetan adalah salah satu Madrasah Aliyah Negeri yang berada di tengah kota Magetan dan didirikan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 1978 pada tanggal 16 Maret 1978. Perubahan status dari PGAN 6 Tahun Temboro menjadi Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan. Sesuai dengan keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 673

Tahun 2016 dan selanjutnya diubah menjadi Madrasah Aliyah Negeri 2 Magetan.²

Madrasah ini salah satu madrasah negeri yang model pendidikannya terpadu dengan pondok pesantren yaitu Mahad Miftahul Ulum. Keutamaan Mahad Miftahul Ulum adalah mengedepankan program tahfid dan penguasaan kitab kuning serta beberapa pelajaran lain. Tujuannya untuk membangun siswa dan siswi yang unggul di bidang akademik dan non akademik. mayoritas santri atau siswa yang bermukim di pondok pesantren tersebut berasal dari Magetan dan dari luar Magetan. Fasilitas pondok pesantren masih jauh untuk menuju pondok yang representatif karena masih menempati ruang-ruang yang kosong. Semenjak berdirinya MAN 2 Magetan (MAN Temboro) sampai sekarang telah mengalami pergantian kepemimpinan tokoh-tokoh yang sebagai berikut:

1. Drs. Mudzakir: Menjabat Tahun 1978 s-d 1986
2. R. Ahmad Badawi: Menjabat Tahun 1986 s-d 1991
3. Drs. H. Moh. Dijat Shofwan: Menjabat Tahun 1991 s-d 1999
4. Drs. H. Hardilan Abdullah: Menjabat Tahun 1999 s-d 2005
5. Drs. H. Asj'ari, M. Ag: Menjabat Tahun 2005 s-d 2008
6. Drs. H. Ali Mursidi: Menjabat Tahun 2008 s-d 2012
7. Drs. H. Nur Syamsi, M. Pd.I: Menjabat Tahun 2012 s-d 2016

² Ibid.

8. Drs. H. Moh. Jubaruddin, M. Pd: Menjabat Tahun 2016 s-d sekarang

Di bawah kepemimpinan para tokoh-tokoh kepala madrasah di atas, Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan menunjukkan peningkatan kualitas dan eksistensinya dalam kemajuan pendidikan karakter keagamaan. Madrasah mempunyai harapan dengan semakin bertambah usia maka semakin mampu memberikan sumbangan yang terbaik bagi syiar Islam dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang didasari oleh kemantapan iman dan taqwa.³

Visi Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan

Sebagai lembaga pendidikan MAN Temboro Magetan mempunyai visi berikut ini.

“Terwujudnya peserta didik yang unggul dalam prestasi, berwawasan ilmu pengetahuan dan teknologi dilandasi iman dan taqwa.”

Keberhasilan visi tersebut akan dapat dijabarkan berdasarkan indikator-indikator berikut ini.

1. Taat melaksanakan ajaran-ajaran agama Islam terutama salat lima waktu, salat duha dan amaliah ibadah lainnya.
2. Berperilaku Islami dalam kehidupan sehari-hari sesuai nilai-nilai luhur akhlak yang mulia termasuk membiasakan diri untuk beramal.

³ Ibid.

3. Meningkatkan hasil prestasi belajar siswa dalam berbagai bidang dalam setiap tahunnya dengan mengikuti event-event yang ada.
4. Sadar akan pentingnya budaya hidup bersih dan sehat berwawasan lingkungan.

Guna mencapai visi tersebut perlu dijabarkan lebih lanjut ke dalam beberapa misi. Adapun misi madrasah dapat dilihat di bawah ini.

Misi Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan

1. Meningkatkan prestasi akademik
2. Meningkatkan prestasi non akademik
3. Meningkatkan kemampuan teknologi informatika yang berlandaskan agama dan budaya
4. Membentuk peserta didik yang berakhlak dan berbudi luhur
5. Menciptakan lingkungan madrasah yang sehat, bersih dan indah berwawasan lingkungan hidup menuju madrasah adiwiyata.
6. Mendorong dan membantu setiap siswa untuk mengenali potensi dirinya, sehingga dapat berkembang secara lebih optimal
7. Menerapkan manajemen partisipatif dengan melibatkan seluruh warga madrasah dan komite madrasah
8. Melaksanakan pendidikan yang mencakup aspek intelektual, agama, ketrampilan dan meningkatkan kompetensi dan pengembangan karier seluruh komponen madrasah.

Seiring dengan keberhasilan mencapai visi dan misi Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan tersebut, dipenuhilah sarana dan prasarana penunjang seperti ruang kelas, laboratorium, gedung olah raga, asrama, ruang rapat, mahad putra dan putri dan lain-lain. Hal tersebut dimaksudkan untuk memacu prestasi peserta didik khususnya dan warga madrasah pada umumnya. Dengan demikian warga madrasah akan mampu mewujudkan visi dan misi MAN Temboro Magetan baik dalam jangka pendek, menengah maupun jangka panjang.

Tujuan Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan

Terdapat beberapa tujuan yang diharapkan dalam penyelenggaraan pendidikan di MAN Temboro Magetan yang terpadu dengan Pondok / Mahad Miftahul Ulum, adapun tujuan tersebut dapat dilihat berikut ini.

1. Meningkatkan pengetahuan dan daya saing peserta didik.
2. Meningkatkan wawasan berfikir ilmiah warga madrasah melalui kegiatan penelitian.
3. Menciptakan proses pembelajaran yang mengasyikkan, menyenangkan dan mencerdaskan.
4. Meningkatkan pengetahuan siswa untuk mengembangkan diri sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi dan kesenian yang berjiwa ajaran Islam.

5. Terwujudnya MAN 2 (Temboro) Magetan dan Pondok sebagai madrasah yang diidolakan masyarakat.
6. Tersedianya ruang kelas yang cukup sesuai jumlah rombongan belajar yang ada dan untuk ekspansi penambahan jumlah peserta didik baru.
7. Tersedianya sarana dan prasarana yang berkualitas di MAN Temboro Magetan dan Pondok Miftahul Ulum Magetan.
8. Meningkatkan kualitas pelayanan pembelajaran bagi peserta didik MAN Temboro Magetan dan yang bermukim di pondok Miftahul Ulum.
9. Menciptakan suasana belajar mengajar yang kondusif didukung sarana dan prasarana memadai di MAN Temboro Magetan.
10. Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap MAN Temboro Magetan yang terpadu dengan Pondok Miftahul Ulum dari sisi kualitas dan kuantitas.

Kondisi fisik sarana dan prasarana di MAN Temboro Magetan

Sarana dan prasarana yang ada di madrasah pada dasarnya sudah representatif dengan adanya berbagai fasilitas yang menunjang seperti lapangan upacara, lapangan olah raga, dan ruang kelas. Ruang kelas yang dimiliki mulai ruang kelas X sampai dengan XII untuk kegiatan belajar mengajar setiap hari. Selain itu, terdapat pula laboratorium komputer dan laboratorium kimia, serta perpustakaan sebagai

penunjang referensi dalam kegiatan pembelajaran baik untuk pendidik maupun para peserta didik.⁴

b. Implementasi Strategi Penentuan Produk Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Strategi pemasaran pendidikan Islam merupakan upaya-upaya dari madrasah untuk melakukan serangkaian aktivitas dalam rangka memperkenalkan program-program yang terkandung di dalamnya kepada para pengguna. Madrasah harus berupaya melakukan beberapa langkah yang relevan serta berupaya untuk tetap memberikan nilai-nilai kontribusi kepada para pengguna. Penataan strategi pemasaran pendidikan mempunyai pengaruh kepada aktivitas pemasaran itu sendiri. Madrasah Aliyah Negeri Temboro Kabupaten Magetan selalu memperhatikan dan memberikan pelayanan terkait pemasaran pendidikan Islam kepada para pengguna. Strategi penentuan produk yang dilakukan oleh MAN Temboro Magetan diantaranya adalah menyiapkan segenap program-program pendidikan Islam yang nantinya menjadi rujukan para pengguna.

Perkembangan ilmu pengetahuan mempengaruhi berjalannya strategi yang dilaksanakan oleh madrasah. Di era disrupsi madrasah harus lebih selektif dalam menentukan pola strategi pemasaran pendidikan Islam. Penentuan produk merupakan salah satu unsur

⁴ Ibid.

urgen dalam strategi pemasaran, dimana produk merupakan hal yang menjadi nilai tawar oleh para pengguna pendidikan Islam. Produk adalah serangkaian program-program yang menjadi ikatan para pengguna untuk terus menjadi pelanggan yang memiliki loyalitas tinggi. Pengguna pendidikan Islam selalu memenuhi keinginan serta cita-cita para peserta didik.

Penentuan produk yang telah dilakukan oleh MAN Temboro Magetan adalah memfasilitasi keinginan dari orang tua atau wali murid. Berbagai upaya dilakukan oleh lembaga untuk dapat menyiapkan berbagai program pendidikan Islam. Program yang selama ini telah dilaksanakan menunjukkan hasil yang positif yakni diperoleh berbagai piagam penghargaan oleh MAN Temboro Magetan.

Produk pendidikan yang sebagian besar menjadi keinginan para pengguna pendidikan Islam di lembaga ini adalah konsep pendidikan pesantren. Pesantren sebagai lembaga pendidikan Islam tertua di Indonesia dengan berbagai derivasi historisnya memiliki konsep yang mulia. Pesantren yang akan diwujudkan dalam kemajuan teknologi dan informasi adalah mengintegrasikan lembaga pendidikan Islam formal dengan pendidikan Islam nonformal. Produk pengintegrasian yang ditawarkan oleh MAN Temboro Magetan adalah program tahfid al-Qur'an dan membaca kitab kuning. Tujuan program ini untuk

mengantarkan para lulusan MAN Temboro Magetan agar mampu mengembangkan ilmunya dengan berbagai disiplin lain yang relevan.

Adapun langkah-langkah yang ditempuh oleh madrasah dalam rangka melaksanakan strategi pemasaran pendidikan Islam adalah dengan strategi pemasaran secara langsung yaitu dengan memberikan surat secara resmi ke Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Madrasah Tsanawiyah (MTs) di Kabupaten Magetan. Setelah ada surat balasan dari SMP atau MTs untuk MAN Temboro Magetan, akan mengadakan sosialisasi dengan lembaga terkait sesuai jadwal. Pemasaran dan penawaran produk-produk yang ada di madrasah seperti jurusan ilmu pengetahuan alam, ilmu pengetahuan sosial dan ilmu keagamaan. Dalam rangka menawarkan jurusan-jurusan yang ada dilembaga tersebut perilaku organisasi dari segenap pimpinan diperlukan untuk memajukan lembaga secara berkelanjutan.

Madrasah dalam melaksanakan strategi pemasaran tentu memiliki berbagai tujuan dalam skala jangka panjang yaitu untuk memperkenalkan lembaga ke masyarakat, konsumen dan pengguna pendidikan Islam dari waktu ke waktu. Peran dalam kegiatan pemasaran harus dilaksanakan dengan konsep dan sistem yang relevan dengan iklim lingkungan pemasaran. Proses pemasaran yang baik dimulai dengan perencanaan dan implementasi yang selaras dan seimbang. Penerapan pemasaran dalam dunia perusahaan atau

madrasah mempunyai peranan urgen dalam membentuk kesetiaan para pengguna di lingkungan tempat tinggal masing-masing.

Berdasarkan hasil wawancara disertasi bahwa untuk melaksanakan implementasi strategi pemasaran pendidikan Islam dalam meningkatkan loyalitas pengguna maka madrasah melakukan sosialisasi terkait produk atau jurusan-jurusan yang ada, dilembaga tersebut maupun lembaga pendidikan yaitu madrasah tsanawiyah dan sekolah menengah pertama. Hal tersebut sebagaimana dijelaskan oleh kepala madrasah dalam pemaparan berikut ini.

“Jurusan yang ditawarkan di madrasah merupakan salah satu berbagai disiplin ilmu tentang ilmu pengetahuan sosial, ilmu pengetahuan alam dan ilmu keagamaan. Dalam rangka menciptakan iklim pembelajaran yang lebih baik maka dari produk atau jurusan yang telah ada selama ini merupakan sesuatu yang harus dipertahankan dan dimaksimalkan dalam pembelajaran. Seiring perkembangan dari masa ke masa madrasah telah mempunyai program tahfid al-Qur’an serta program membaca kitab kuning. Strategi yang dilakukan ditengah-tengah persaingan dunia pendidikan adalah dengan cara strategi secara kedinasan yaitu memberikan surat izin sosialisasi kepada Sekolah Menengah Pertama atau Madrasah Tsanawiyah yang berada di Kabupaten Magetan. Setelah itu sekolah atau madrasah yang bersangkutan memberikan surat balasan ke MAN Temboro Magetan kemudian mengadakan sosialisasi untuk mengadakan promosi terkait produk yang dimiliki.⁵ Berbagai jurusan yang ada di madrasah diperkenalkan dalam kegiatan sosialisasi untuk dapat di kenal sehingga strategi pemasaran pendidikan Islam akan dapat berjalan dengan lancar.”

Adapun strategi dalam penentuan produk juga merupakan satu hal yang harus selalu diperhatikan oleh lembaga. Alasannya

⁵ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan Senin, 06 Agustus 2018 jam 08.00-09.00

dengan adanya berbagai produk tersebut pemasaran dapat berlangsung dengan baik. Hal ini seperti yang dijelaskan oleh wakil kepala madrasah bidang kesiswaan sebagaimana pemaparan di bawah ini.

“Mengadakan sosialisasi ke Sekolah Menengah Pertama atau Madrasah Tsanawiyah yang berada dilingkungan Kabupaten Magetan. Upaya-upaya yang ditempuh adalah dengan cara mensosialisasikan adanya program-program yang ada di madrasah serta beberapa jurusan yaitu IPA, IPS dan Keagamaan serta kegiatan ekstrakurikuler yang diselenggarakan kepada masyarakat.⁶ Pendekatan pada lembaga pendidikan dan masyarakat selalu mengedepankan produk-produk yang telah dimiliki sehingga akan dapat memberikan kontribusi dalam strategi pemasaran. Menurut bapak kepala madrasah bidang hubungan masyarakat menjelaskan bahwa “pada saat ini madrasah memiliki tiga jurusan yaitu ilmu pengetahuan alam, ilmu pengetahuan sosial dan ilmu keagamaan. Produk yang selama ini menjadi minat para siswa untuk belajar sesuai dengan minat, bakat dan potensi yang dimiliki oleh para peserta didik. Konsentrasi yang ditawarkan madrasah kepada para pengguna yaitu siswa memiliki berbagai pilihan untuk memilih jurusan yang telah ditawarkan.⁷ Konsentrasi dalam minat belajar merupakan salah satu aspek yang dapat membangun citra madrasah kepada calon peserta didik baru dengan tetap mengedepankan minat, bakat dan kemampuan masing-masing dari para peserta didik yang melanjutkan belajar di madrasah.”

Sedangkan produk merupakan salah satu aspek yang selalu menjadi perhatian masyarakat secara luas maupun lembaga pendidikan. Menurut kepala madrasah bidang sarana dan prasarana tentang produk dipaparkan dalam bagian di bawah ini.

“Madrasah menawarkan dan menjual output yang berbeda dengan sekolah lain, misalnya anak yang lulus dari MAN 2

⁶ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Kesiswaan: Jum'at, 10 Agustus 2018. Jam 08.00-09.00 WIB.

⁷ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Hubungan Masyarakat Jum'at, 10 Agustus 2018 Jam 09.00 – 10.00 WIB.

Magetan bisa hafal 5 Juz dalam al-Qur'an. Para alumni maupun siswa yang masih aktif dalam mengikuti pembelajaran di madrasah akan dapat merasakan dari berbagai program yang telah ditawarkan.⁸ Para alumni yang sudah lulus dari madrasah dapat merasakan tentang produk atau jurusan-jurusan yang dapat menghantarkan para peserta didik untuk meraih prestasi sesuai dengan kemampuannya masing-masing.”

Dalam rangka memasarkan produk pendidikan kepada lembaga pendidikan lain dan masyarakat diperlukan strategi terutama strategi penentuan produk. Salah satu strategi yang dilakukan untuk menentukan produk adalah rapat guru. Hal tersebut sebagaimana dikemukakan oleh kepala tata usaha berikut ini.

“Strategi penentuan produk dengan didasarkan pada keputusan rapat penerimaan peserta didik baru yang dihadiri oleh semua guru dan karyawan yang pada dasarnya memperkenalkan produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah pada waktu pelaksanaan pemasaran pendidikan Islam.⁹ Tercapainya hasil rapat merupakan salah satu hal yang mendasar untuk dijadikan pedoman dalam strategi pemasaran pendidikan Islam.”

Terkait dengan produk-produk yang ditawarkan madrasah berharap akan mampu memenuhi kebutuhan belajar para peserta didik. Hal tersebut sebagaimana dituturkan oleh ketua bimbingan penyuluhan berikut ini.

“Produk bauran dianalisis berdasarkan potensi siswa dan hasil tes peminatan serta orientasi masa depan peserta didik. Jurusan yang ada di madrasah atau dalam hal ini adalah sebagai produk diharapkan mampu menghantarkan para

⁸ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Sarana dan Prasarana Jum'at, 10 Agustus 2018 Jam 10.00 – 11.00 WIB.

⁹ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Tata Usaha Kamis, 16 Agustus 2018 Jam 08.00-09.00 WIB

peserta didik untuk meraih masa depan serta cita-cita yang diharapkan.¹⁰”

Sementara untuk membangun strategi pemasaran, madrasah bekerja sama dengan semua lembaga sehingga dalam pelaksanaan akan dapat diterima oleh lembaga pendidikan maupun masyarakat secara luas. Ibu Erna selaku guru bahasa Arab menjelaskan tentang strategi membangun pemasaran sebagai berikut.

“Musyawarah dengan kepala madrasah dan para guru untuk dapat mensosialisasikan produk atau jurusan yang ada, menerima semua saran dan kritik dari berbagai elemen masyarakat terkait pelaksanaan pemasaran madrasah dan tetap mengacu pada penerimaan peserta didik baru dengan cara yang baik sesuai dengan perencanaan yang telah disepakati.¹¹ Sosialisasi produk yang selama ini telah tetap harus dijalankan dalam strategi pemasaran pendidikan Islam serta harus didukung dengan partisipasi dari masyarakat dalam mewujudkan pemasaran yang lebih baik.”

Keterampilan sebagai suatu komponen penting akan pembelajaran dapat menentukan keberhasilan pembelajaran. Untuk itu, keterampilan dalam berlangsungnya kegiatan belajar mengajar juga harus selalu diperhatikan karena dengan adanya keterampilan maka peserta didik akan memiliki kecakapan dalam ilmu pengetahuan dan keterampilan. Terkait dengan hal tersebut Arif selaku guru sejarah kebudayaan Islam menjelaskan bahwa,

“Madrasah memberikan berbagai produk yang ada baik dari segi konsentrasi keilmuan maupun ekstrakurikuler. Minat dan bakat para siswa bisa dikembangkan dengan berbagai ilmu dan keterampilan yang ada di madrasah sehingga harapan

¹⁰ Catatan lapangan wawancara dengan Bimbingan Penyuluhan (Bapak Gutomo) Jum’at, 24 Agustus 2018 Jam 08.00-09.00 WIB

¹¹ Catatan lapangan wawancara dengan Guru Bahasa arab (Ibu Erna S.Pd.I) Jum’at, 31 Agustus 2018. Jam 07.00-08.00 WIB.

setelah para siswa lulus memiliki kecakapan keilmuan dan luasnya keterampilan.¹² Kesesuaian antara produk dan keterampilan seharusnya tetap menjadi salah satu keistimewaan yang dimiliki oleh madrasah, sehingga dalam proses kegiatan belajar dan mengajar dapat sesuai dengan minat dan bakat kemampuan masing-masing peserta didik.”

Pengembangan produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah senantiasa dikembangkan dari tahun ke tahun. Dalam hal tersebut ibu Mar’ali Amalia selaku guru di madrasah menjelaskan bahwa,

“Strategi dalam penentuan produk dapat dilakukan dengan cara bersosialisasi ke pondok pesantren yaitu mengedepankan sisi agama dan spiritualitas serta akhlak peserta didik. Selalu mengkomunikasikan produk-produk atau jurusan yang dimiliki oleh madrasah untuk dapat di kembangkan pada tahun berikutnya.¹³”

Program peminatan merupakan upaya lembaga pendidikan untuk mengarahkan siswa agar memenuhi keterampilan yang dibutuhkan masyarakat. Program ini sudah ada di MAN Temboro Magetan, sosialisasi untuk peserta didik akan memilih jurusan yang ada di madrasah tersebut sesuai dengan keterampilannya atau sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Bapak Rustamadji selaku pengguna madrasah beliau menjelaskan tentang program peminatan sebagai berikut.

“Jurusan-jurusan yang ada di madrasah sudah cukup membawa jawaban dari kebutuhan-kebutuhan masyarakat. Minat dan bakat para peserta didik dalam memilih peminatan jurusan di harapkan mampu memberikan dorongan di masa

¹² Catatan lapangan wawancara dengan Guru SKI (Bapak Arif S) Jum’at, 31 Agustus 2018 Jam 10.00-11.00 WIB.

¹³ Catatan lapangan wawancara dengan Guru (Ibu Mar’ali Amalia, M. Pd.I) Jum’at, 31 Agustus 2018. Jam 11.00-12.00 WIB.

depan serta motivasi dari para bapak dan ibu guru.¹⁴ Serangkaian program-program tentang jurusan yang ada di madrasah bertujuan untuk menghantarkan para peserta didik untuk mewujudkan cita-citanya.”

Produk atau jurusan-jurusan tentunya bertujuan untuk mempersiapkan para peserta didik dalam kegiatan belajar mengajar di madrasah dan untuk membekali para peserta didik dalam mewujudkan cita-cita mereka. Pengguna madrasah yang lain, Bapak Mahmud wahyudin menjelaskan tentang produk yang ada di madrasah berikut ini.

”Program atau jurusan sudah sangat baik dan adanya berbagai jurusan-jurusan yaitu IPA, IPS dan Keagamaan. Jurusan-jurusan selalu diharapkan mampu menghantarkan para peserta didik dan alumni untuk dapat melanjutkan cita-citanya.¹⁵ Realisasi dari adanya produk atau jurusan-jurusan di madrasah sebagai pendukung para peserta didik untuk melanjutkan cita-citanya.”

Pengembangan produk-produk di madrasah tentunya menjadi harapan dari para pengguna madrasah untuk dapat mengembangkan pada berbagai keilmuan dan keterampilan maupun bidang ekstrakurikuler. Dalam hal tersebut Bapak Waji selaku pengguna juga menyatakan berikut ini.

”Produk harus di sesuaikan dengan kebutuhan dan harapan dari masyarakat atau pengguna pendidikan Islam. Selama ini ada tiga peminatan yaitu IPA, IPS dan keagamaan. Pengembangan produk atau jurusan yang telah ada sebaiknya di tambah dengan kegiatan teater yang bernuansa Islami

¹⁴ Catatan lapangan wawancara dengan Pengguna / Wali Murid (Bapak Rustamaji, S. Ag) Kamis, 06 September 2018. Jam 15.30-16.30 WIB.

¹⁵ Catatan lapangan wawancara dengan Pengguna / Wali Murid (Bapak Mahmud Wayudin) Jum'at, 07 September 2018. Jam : 19.30-20.30 WIB.

dengan harapan terbentuknya karakter-karakter dalam kegiatan teater tersebut.¹⁶”

Dari penjelasan beberapa pendapat di atas dapat dideskripsikan bahwa produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah diharapkan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dan para peserta didik. Pada dasarnya adanya produk atau jurusan dapat mengantarkan para peserta didik dalam kegiatan belajar dan mengajar sesuai dengan minat, bakat dan kemampuan masing-masing.

Berdasarkan observasi penulis di madrasah memiliki tiga produk atau tiga jurusan yaitu ilmu pengetahuan alam, ilmu pengetahuan sosial dan keagamaan. Ketiga jurusan tersebut harus didukung oleh sarana dan prasarana yang memadai dalam proses belajar mengajar khususnya jurusan IPA. Menurut ibu guru Sri Lestari, S. Pd untuk mengamati laboratorium kimia di MAN Temboro Magetan sebagai berikut.

“Peneliti melihat laboratorium kimia yang kondisinya cukup bagus dan tertata rapi serta bersih. Peralatan untuk praktikum kegiatan mata pelajaran kimia juga cukup lengkap yang tersimpan di dalam almari kaca, sehingga akan mudah digunakan berdasarkan fungsinya. Berikut beberapa hal terkait laboratorium kimia:

1. Sarana Pembelajaran : Laboratorium kimia
2. Prasarana Pembelajaran : Peralatan di Laboratorium kimia
3. Media Pembelajaran : Membuat kelompok, LCD
4. Metode Pembelajaran : Saintifik yaitu mengamati, menanya
Model Kooperatif Learning
5. Kedekatan antara guru dengan siswa : Guru sebagai fasilitator

¹⁶ Catatan lapangan wawancara dengan Pengguna / Ketua Yayasan Panti Asuhan Muhammadiyah di Desa Balegondo Kec. Ngariboyo Kab. Magetan (Bapak Waji, S. Pd) Jum’at, 14 September 2018. Jam 08.00-09.00 WIB.

Memberikan fasilitas
terkait pembelajaran
Kedekatan emosional
Kesulitan belajar
Guru harus mengenal
murid
Spiritual dan sosial¹⁷”

Peningkatan loyalitas pengguna bertujuan untuk menciptakan implementasi strategi pemasaran pendidikan Islam. Hal tersebut nantinya akan dapat digunakan kembali oleh para pengguna yakni peningkatan produk atau jurusan di madrasah. Dengan adanya peningkatan produk madrasah akan dapat menjadi pilihan para pengguna. Hal tersebut sebagaimana dijelaskan oleh kepala madrasah berikut ini.

“Upaya-upaya menambah berbagai jurusan dengan memfasilitasi kemauan dari orang tua wali murid, menyiapkan program-program ke depan yang menjadi rujukan untuk mempersiapkan para alumni maupun siswa yang telah aktif dengan mengadakan kegiatan-kegiatan ekstra kurikuler berbasis keterampilan sebagai wujud persiapan menghadapi cita-cita para siswa. Selama ini sudah banyak prestasi yang diraih oleh madrasah baik pada tingkat kabupaten maupun provinsi. Pengembangan pesantren satu atap sebagai upaya memajukan lembaga pendidikan Islam dengan meningkatkan program-program diniyah serta kegiatan-kegiatan yang mengacu pada kurikulum keagamaan.¹⁸ Peningkatan produk atau jurusan di madrasah sebagai salah satu prioritas utama dalam meningkatkan loyalitas pengguna.”

¹⁷ Catatan Lapangan Observasi Aktifitas Kegiatan Belajar Mengajar MAN Temboro Magetan Jum'at, 16 Nopember 2018 Jam : 08.00-09.00.

¹⁸ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan Senin, 06 Agustus 2018 jam 08.00-09.00 WIB

c. Implementasi Strategi Penentuan Biaya Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Strategi pemasaran pendidikan Islam dalam menentukan biaya harus mengadakan pola keserasian dengan kebutuhan para pengguna. biaya dalam dunia pendidikan sekarang ini bukan menjadi barometer yang menentukan akan terciptanya pilihan yang bertujuan membangun loyalitas dari para pengguna. Harga pendidikan di maksudkan adalah biaya-biaya yang nantinya akan dikeluarkan oleh para peserta didik dalam mengikuti proses pendidikan mulai dari pendaftaran sampai dengan kelulusan. Biaya pendidikan digunakan untuk mengadakan segala aktivitas pendidikan. Tujuan untuk menciptakan iklim pendidikan Islam yang mampu mengantarkan para peserta didik menjadi insan yang berprestasi serta sukses dalam dunia akademisi, disamping itu peserta didiknya juga dapat berkarir sesuai dengan minat, bakat serta kemampuan yang telah dimilikinya.

Penentuan biaya pendidikan Islam di MAN Temboro Magetan disesuaikan dengan program pilihan peserta didik. Semakin banyak program yang diikuti oleh peserta didik semakin banyak biaya yang akan dikeluarkan. Untuk itu, dalam menyiapkan berbagai program serta harga yang sesuai, madrasah telah memusyawarakannya dengan wali murid atau pengguna yang bertujuan membentuk hubungan sinergitas dan berkelanjutan. Pengguna dalam pemakaian produk serta harga yang telah ditawarkan oleh madrasah merasa tidak

keberatan dan beranggapan bahwa biaya-biaya tersebut terjangkau. Pengembangan madrasah dalam konsep harga juga dilatarbelakangi dengan adanya kerja sama antara madrasah dan para peserta didik yang berprestasi untuk mendapatkan berbagai keringanan dalam biaya pendidikan.

Biaya pendidikan merupakan salah satu unsur penentuan dalam proses pendidikan. Besarnya biaya pendidikan telah ditetapkan oleh lembaga pendidikan yang bersangkutan. Penetapan biaya-biaya pendidikan diidentikan dengan serangkaian biaya yang harus dipenuhi oleh peserta didik. Namun demikian, besarnya penentuan biaya pendidikan bagi peserta didik tetap menyesuaikan dengan tingkat kebutuhan.

Realisasi harga pendidikan sebagai landasan dalam memajukan lembaga pendidikan ke arah yang lebih baik. Hal tersebut sebagaimana dijelaskan oleh kepala madrasah berikut ini.

“Biaya dalam pelaksanaan pendidikan merupakan salah satu hal urgen yang menjadi bahan pertimbangan untuk dapat direalisasikan dalam rangka memajukan lembaga. Biaya pendidikan dengan skala prioritas ke depan adalah tetap mempertimbangkan kemampuan-kemampuan dari para wali murid sehingga akan terjalin kerja sama yang positif dalam mengembangkan dan memajukan lembaga pendidikan Islam. Pendidikan tidak bisa terlepas dari adanya biaya, karena dengan biaya tersebut dapat membantu perjalanan kegiatan belajar mengajar. Penetapan biaya pendidikan yang direalisasikan di madrasah selama ini sesuai dengan program-program yang telah dijalankan.¹⁹ Mengarah pada biaya yang selama ini ada di madrasah tidak menjadi beban untuk para

¹⁹ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan (Bapak Muhammad Jubaruddin). Senin, 06 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

wali murid. Kerjasama antara lembaga pendidikan dengan berbagai pihak yang relevan dalam rangka menciptakan harga atau biaya-biaya pendidikan yang cukup strategis merupakan salah satu upaya-upaya yang harus dilakukan sebaik mungkin agar tercipta sistem pendidikan yang lebih baik.”

Penetapan biaya pendidikan dibuat oleh madrasah diharapkan tidak memberatkan para wali peserta didik. Terkait dengan hal tersebut wakil kepala madrasah bidang kesiswaan menjelaskan bahwa,

“Menetapkan banyaknya iuran SPP atau administrasi madrasah bersama dengan wali murid dengan harapan sesuai dengan kemampuan wali murid sehingga anak-anaknya kembali akan dapat memilih MAN Temboro Magetan sebagai madrasah pilihan utama dalam rangka menimba ilmu-ilmu pengetahuan dan keagamaan.²⁰ Tingkat kemampuan para wali murid sebaiknya tetap menjadi pertimbangan dalam menentukan harga atau biaya-biaya yang ada di madrasah sehingga akan terciptanya kerja sama yang baik antara lembaga pendidikan Islam dan masyarakat dalam membangun sinergisitas.”

Pada dasarnya peraturan atau perundangan-undangan pemerintah tentang biaya-biaya pendidikan menjadi bagi pedoman madrasah untuk menentukan tingkat biaya-biaya pendidikan. Menurut kepala madrasah bidang hubungan masyarakat terkait dengan penentuan biaya pendidikan menjelaskan bahwa,

“Penentuan SPP berdasarkan aturan pemerintah dengan batasan minimum dan maksimum. Pertimbangan biaya pendidikan yang dilakukan madrasah tetap mempertimbangkan kemampuan peserta didik yang diketahui oleh komite dan di MAN 2 Magetan tidak ada uang gedung, dana yang sifatnya insidental dikomunikasikan dengan pihak wali murid melalui komite. Penentuan biaya untuk berlangsung pendidikan selalu

²⁰ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Kesiswaan (Bapak Muhammad Zusuf Abidin, S. Pd). Jum'at, 10 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

mempertimbangkan para kemampuan masing-masing wali dari para peserta didik.²¹ Proses pembelajaran akan dapat berlangsung dengan sebaik mungkin salah satunya didukung dengan adanya pembiayaan yang relevan.”

Biaya pendidikan yang ditetapkan oleh madrasah bertujuan untuk meningkatkan mutu dan prestasi para peserta didik. Korelasi antara peningkatan mutu pendidikan dan prestasi tentu dengan biaya pendidikan telah terbukti di madrasah ini. Hal tersebut sebagaimana dijelaskan oleh wakil kepala madrasah bidang sarana dan prasarana berikut ini.

“Biaya pendidikan di madrasah merupakan salah satu biaya yang terjangkau dan berkualitas. Terbukti dengan beberapa prestasi yang diraih yaitu madrasah bisa menghasilkan siswa yang berprofesi yang mampu bersaing dengan sekolah umum dan dapat berhasil dalam dunia kerja.²² Biaya pendidikan yang terjangkau dan disertai beberapa prestasi yang diraih oleh para peserta didik di madrasah merupakan salah satu bukti keberhasilan madrasah dalam menghantarkan para peserta didik mengembangkan keilmuan dan keterampilannya sesuai dengan minat, bakat dan kemampuannya masing-masing yang didukung dengan berbagai motivasi.”

Berkaitan dengan biaya pendidikan, madrasah memiliki strategi untuk menentukan besarnya biaya tersebut. Strategi dalam penentuan harga atau biaya-biaya di lembaga pendidikan Islam berpedoman pada tingkat kebutuhan madrasah. Penjelasan wakil

²¹ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Hubungan Masyarakat (Bapak Parmono). Jum'at, 10 Agustus 2018. Jam : 09.00 – 10.00 WIB.

²² Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Sarana dan Prasarana (Ibu Choirur Rochmiah). Jum'at, 10 Agustus 2018. Jam : 10.00 – 11.00 WIB.

kepala madrasah bidang kurikulum mengenai hal tersebut dapat dilihat berikut ini.

“Strategi penentuan harga didasarkan pada kebutuhan keuangan madrasah yang belum bisa dipenuhi 100% oleh pemerintah. Sumber utama dari murid, dengan membuat keputusan yang merata untuk semua wali murid, misalnya uang komite (infak komite). Sedangkan untuk kegiatan-kegiatan yang esidental, infaq diharapkan lebih bervariasi sesuai kemampuan wali murid. Sesekali menggandeng pihak di luar wali murid, yaitu pemerhati pendidikan madrasah memberikan bantuannya, sedangkan dari alumni masih belum begitu terasa.²³ Kerja sama dalam membangun madrasah dalam rangka tercapainya biaya-biaya pendidikan yang dapat diterima oleh para wali murid sebagai salah satu upaya-upaya madrasah yang selalu bisa diterapkan sebaik mungkin.”

Pada dasarnya biaya pendidikan peserta didik madrasah masih tergantung kepada pemerintah. Untuk itu, besarnya biaya pendidikan di madrasah masih dapat dijangkau oleh para wali murid. Penjelasan kepala tata usaha dalam hal tersebut dapat dilihat dan persyaratannya berikut ini.

“Harga atau biaya-biaya pendidikan yang ada di madrasah masih sangat menggantungkan diri pada pemerintah. Harga atau biaya-biaya pendidikan sudah relatif terjangkau sehingga dengan biaya-biaya yang terjangkau tidak memberatkan pada wali murid yang menyekolahkan anaknya ke madrasah.²⁴ Relevansi antara biaya pendidikan dan kemampuan para wali murid sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan harga atau biaya-biaya yang diputuskan secara bersama sehingga akan terjadi kesesuaian antara lembaga pendidikan Islam dalam menetapkan biaya-biaya dan kemampuan dari masing-masing wali murid.”

²³ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Kurikulum (Bapak Soleh Suratman). Jum’at, 10 Agustus 2018. Jam : 11.00-12.00 WIB.

²⁴ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Tata Usaha (Ibu Suminah) : Kamis, 16 Agustus 2018. Jam: 08.00-09.00 WIB.

Kesepakatan antara madrasah dengan komite dalam menetapkan harga atau biaya-biaya pendidikan merupakan salah satu prioritas yang selalu diperhatikan dan dijalankan. Menurut ketua bimbingan penyuluhan tentang hal tersebut menjelaskan bahwa:

“Harga dan biaya ditetapkan atas kesepakatan lembaga dengan Dewan Komite yang berbentuk sumbangan rutin, sumbangan insidental dan sumbangan pada kegiatan-kegiatan tertentu. Biaya pendidikan yang ada di madrasah diharapkan menjadi salah satu hal yang harus selalu di perhatikan dengan tujuan untuk meningkatkan mutu pendidikan.²⁵ Keputusan dalam menetapkan harga atau biaya-biaya yang ada di madrasah sehingga dapat diterima oleh berbagai pihak yang bersangkutan.”

Berdasarkan beberapa penjelasan tentang biaya pendidikan di madrasah dapat disimpulkan bahwa biaya tersebut merupakan salah satu sarana penunjang dalam berlangsungnya kegiatan belajar dan mengajar. Untuk itu, lembaga pendidikan selain memutuskan biaya pendidikan juga memperhatikan tingkat sosial para wali murid. Selain itu, kerja sama yang sifatnya membangun untuk kebaikan lembaga pendidikan terkait dengan biaya-biaya harus direncanakan dan dilaksanakan agar menjadi prioritas utama untuk direalisasikan.

Peningkatan loyalitas pengguna bertujuan untuk menciptakan implementasi strategi pemasaran pendidikan Islam yang nantinya akan dapat digunakan kembali oleh para pengguna. Strategi pemasaran tersebut antara lain harga pendidikan yaitu harga atau biaya-biaya yang ditetapkan oleh lembaga pendidikan, bagaimana

²⁵ Catatan lapangan wawancara dengan Bimbingan Penyuluhan (Bapak Gutomo). Jum'at, 24 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

merealisasikan biaya tersebut sebaik mungkin. Berikut ini pernyataan kepala madrasah terkait hal tersebut.

“Berdasarkan musyawarah dengan para wali murid atau siswa untuk membicarakan tentang biaya-biaya yang ada di madrasah dan tanggapan dari orang tua wali murid merasa tidak keberatan dengan adanya biaya-biaya yang selama dikeluarkan oleh orang tua wali murid. Harapan dan bapak dan ibu guru dalam rangka menghantarkan para siswa dan siswi adalah dapat mempunyai prestasi di madrasah dan juga mempunyai kemampuan lebih sehingga dengan adanya biaya pendidikan yang terjangkau diharapkan juga mempunyai nilai-nilai positif dalam mengembangkan potensi-potensi peserta didik dalam meraih cita-citanya.²⁶”

Kerja sama madrasah dengan para pengguna selalu terjalin dengan baik untuk meningkatkan loyalitas pengguna. Adapun terkait dengan harga atau biaya-biaya di madrasah telah dimusyawarahkan dan ditetapkan oleh lembaga pendidikan Islam dapat diterima oleh pengguna.

d. Implementasi Strategi Penentuan Tempat Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Penentuan tempat dalam strategi pemasaran pendidikan Islam merupakan salah satu harapan pengguna. Madrasah sebagai lembaga pendidikan Islam yang nantinya menjadi pilihan harus menempuh berbagai kegiatan dalam memperkenalkannya pada pengguna. Madrasah yang strategis dan representatif adalah salah satu harapan dari pengguna untuk dapat menggunakan program-program yang telah

²⁶ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan (Bapak Muhammad Jubaruddin). Senin, 06 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

ditawarkannya. Salah satu strategi pemasaran yang ditempuh oleh MAN Temboro Magetan adalah peran madrasah dalam kegiatan masyarakat. Kegiatan tersebut antara lain bakti sosial, meningkatkan budaya religi seperti kesenian banjari dan sima'an al-Quran. Hal ini bertujuan untuk memperkenalkan lokasi madrasah yang belum dikenal oleh sebagian masyarakat di Magetan. Pelaksanaan kegiatan dengan berbagai pendekatan kepada pengguna memberikan hasil positif, berbagai respon, dan tanggapan dari masyarakat di Magetan. Antusias masyarakat juga bagus dalam mendukung serangkaian kegiatan madrasah dimasyarakat karena madrasah mampu menunjukkan beberapa kemampuan yang dimilikinya. Pendekatan kepada masyarakat memberikan nilai penting akan keberlangsungan strategi pemasaran pendidikan Islam pada masa yang akan datang.

Secara geografis letak sebuah lembaga pendidikan Islam akan menjadi perhatian utama bagi masyarakat secara luas. Keberadaan madrasah dalam rangka menjalankan kegiatan rutinitas yaitu pembelajaran serta kegiatan ekstrakurikuler dan yang lainnya harus didukung oleh tempat atau sarana dan prasarana yang memadai agar terlaksana dengan sebaik mungkin. Tingkat kebutuhan pelaksanaan pembelajaran juga dipengaruhi oleh tempat yang dijadikan sebagai sarana utama dalam mendukung berbagai kegiatan.

Keberadaan madrasah selalu menjadi perhatian utama bagi masyarakat luas dan calon peserta didik baru. Pengenalan madrasah

kepada masyarakat seharusnya tetap dilakukan oleh pihak lembaga dalam rangka strategi pemasaran pendidikan Islam. Upaya pengenalan madrasah kepada masyarakat diungkapkan oleh kepala madrasah menjelaskan berikut ini.

“Selama ini madrasah belum cukup di kenal oleh masyarakat. Upaya-upaya ke depan dalam memperkenalkan madrasah ditengah-tengah masyarakat adalah dengan mengadakan kegiatan bakti sosial kepada masyarakat, menampilkan kesenian banjari serta kegiatan simaan al-Qur’an di lingkungan masyarakat sekitar madrasah atau wilayah Kabupaten Magetan. Pengenalan madrasah kepada masyarakat mempunyai peran urgen agar secara geografis madrasah mudah dikenal oleh masyarakat.²⁷ Berbagai kegiatan-kegiatan yang dilakukan madrasah untuk memperkenalkan kepada masyarakat menjadi salah satu bagian dari strategi pemasaran pendidikan Islam.”

Letak madrasah secara geografis akan dapat mempengaruhi proses kegiatan pembelajaran yang dilaksanakan sehari-hari. Kepala madrasah bidang kesiswaan menjelaskan pengaruh madrasah dengan proses pembelajaran berikut ini.

“Letak madrasah secara geografis sudah strategis, hal ini dapat dilihat bahwa madrasah yang terletak di pinggir sebelah timur kota Magetan. Madrasah mempunyai peran bagus yaitu untuk tempat pembelajaran karena tidak bising dan juga ditunjang dengan berbagai fasilitas yang lengkap.²⁸ Peran madrasah dalam tempat yang strategis akan dapat memberikan kontribusi yang baik terkait kegiatan belajar dan mengajar yang berlangsung di madrasah.”

Pendekatan kepada masyarakat dalam strategi pemasaran merupakan salah satu langkah yang harus diperhatikan sesuai dengan

²⁷ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan (Bapak Muhammad Jubaruddin). Senin, 06 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

²⁸ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Kesiswaan (Bapak Muhammad Zusuf Abidin, S. Pd). Jum’at, 10 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

perencanaan yang telah diputuskan dari lembaga. Kepala madrasah bidang hubungan masyarakat menjelaskan hal tersebut berikut ini.

“Pendekatan ke lembaga-lembaga sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah. Sosialisasi yang berisi tentang visi, misi dan tujuan madrasah, kurikulum, prestasi dan masa depan lulusan. Pendekatan masyarakat dengan pemanfaatan kegiatan sosial, kegiatan agama dan pada kegiatan di lingkungan.²⁹”

Memperkenalkan madrasah ke lembaga pendidikan Islam lain yaitu madrasah tsanawiyah pada hakikatnya dapat menjalin kerjasama yang lebih kuat dalam rangka melaksanakan strategi pemasaran pendidikan Islam. Penjelasan wakil kepala madrasah bidang sarana dan prasarana dalam hal tersebut adalah,

“Tempat bauran pemasaran pendidikan Islam diutamakan di madrasah tsanawiyah yang memang sudah menerapkan pendidikan Islam dan sekolah yang berbasis Islam. Kerja sama antara madrasah ke madrasah menjadi mitra kerja yang kuat untuk menentukan tingkat keberhasilan dalam strategi pemasaran pendidikan Islam.³⁰ Mewujudkan strategi pemasaran harus relevan dengan lembaga yang dijadikan tempat dalam memberikan segala informasi dan komunikasi untuk membangun mitra kerja yang lebih baik.”

Akses transportasi dalam bidang pelayanan jasa sebagai salah satu sarana para peserta didik untuk dapat sampai di madrasah dengan tepat. Penjelasan ketua bimbingan penyuluhan dalam hal tersebut adalah,

²⁹ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Hubungan Masyarakat (Bapak Parmono). Jum’at, 10 Agustus 2018. Jam : 09.00 – 10.00 WIB.

³⁰ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Sarana dan Prasarana (Ibu Choirur Rochmiah). Jum’at, 10 Agustus 2018. Jam : 10.00 – 11.00 WIB.

“Madrasah secara geografis memiliki tempat yang representatif, diupayakan dapat mengembangkan pondok pesantren yang sudah ada sebagai tempat tinggal para peserta didik dan jangkauan terdekat dengan kendaraan pribadi. Transportasi umum juga telah ada yang terintegrasi dengan nuansa angkutan pedesaan sehingga memudahkan akses menuju madrasah.³¹ Fasilitas-fasilitas yang menunjang dalam kegiatan pembelajaran di madrasah sebaiknya tetap menjadi prioritas utama dalam mengembangkan dan meningkatkan mutu pendidikan di madrasah dalam tahun-tahun berikutnya.”

Pondok pesantren merupakan salah satu alternatif bagi para peserta untuk mengembangkan disiplin keilmuan dalam bidang keagamaan. Madrasah ini sudah mempunyai pondok pesantren satu atap yang bernama Miftahul Ulum sebagai sarana penunjang untuk para peserta didik. Berikut ini penjelasan anggota bimbingan penyuluhan terkait hal tersebut.

“Madrasah selalu menjadi perhatian utama bagi para pengguna yang sudah menerapkan nilai-nilai loyalitas. Secara geografis letak madrasah sudah strategi karena berada di jalan provinsi, tepatnya sebelah timur kota Magetan. Madrasah harus meningkatkan sarana dan prasarana terutama mahad atau pondok pesantren yang telah ada sebagai tempat tinggal bagi siswa yang rumahnya jauh.³² Peningkatan sarana dan prasarana sebagai penunjang kegiatan belajar mengajar di madrasah tentunya merupakan harapan bagi semua warga madrasah dan para peserta didik.”

Keberadaan madrasah yang terletak tidak jauh dari pusat kota merupakan salah satu unsur untuk dapat dikenal masyarakat secara luas. Tempat yang pada dasarnya akan dilihat secara langsung oleh calon peserta didik biasanya akan memberikan kontribusi pemikiran

³¹Catatan lapangan wawancara dengan Bimbingan Penyuluhan (Bapak Gutomo). Jum'at, 24 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

³²Catatan lapangan wawancara dengan Bimbingan Penyuluhan (Ibu Andri Wahyu Kurniawati, S. Pd). Jum'at, 24 Agustus 2018. Jam : 09.00-10.00 WIB.

yang positif. Hal tersebut dijelaskan oleh anggota bimbingan penyuluhan berikut ini.

“Berdirinya madrasah ini memiliki tempat yang strategis dalam arti berada di timur kota Magetan dan akses menuju madrasah juga mudah dengan adanya transportasi umum. Secara geografis madrasah mudah dijangkau baik dengan transportasi umum maupun dengan kendaraan pribadi.³³ Sistem transportasi biasanya juga akan menjadi pertimbangan bagi calon peserta didik baru dalam memberikan keputusan untuk memilih lembaga pendidikan yang ditetapkan.”

Jalan utama menuju madrasah yang biasanya identik dengan bangunan gapura atau pintu gerbang utama masuk madrasah merupakan salah satu hal yang harus diperhatikan oleh lembaga untuk dapat menarik perhatian para pengguna. Letak madrasah yang strategis sehingga keberadaannya mudah dilihat secara langsung oleh para pengguna diharapkan dapat meningkatkan loyalitas pengguna.

Peningkatan loyalitas pengguna bertujuan untuk menciptakan implementasi strategi pemasaran pendidikan Islam. Hal ini yang nantinya akan dapat digunakan kembali oleh para pengguna. Peningkatan loyalitas pengguna antara lain tentang tempat atau letak madrasah yang secara geografis dapat dilihat secara langsung oleh para pengguna. Penjelasan terkait hal tersebut menurut kepala madrasah dapat dilihat berikut ini.

“Menjadikan madrasah untuk dapat dikenal masyarakat dengan cara meningkatkan kegiatan-kegiatan keagamaan di masyarakat, sehingga dengan cara tersebut madrasah dapat dikenal dan melalui para alumni yang pernah menimba ilmu di madrasah

³³ Catatan lapangan wawancara dengan Bimbingan Penyuluhan (Ibu Durotun Nasihah, S. Psi). Jum'at, 24 Agustus 2018. Jam : 10.00-11.00 WIB.

untuk dapat memberikan pengarah positif kepada adik kelasnya atau masyarakat sekitar untuk dapat menimba ilmu di MAN Temboro. Serangkaian kerja sama dalam mewujudkan madrasah agar dapat dikenal oleh masyarakat tentu melibatkan berbagai pihak, baik dalam kalangan internal dan eksternal.³⁴”

Upaya-upaya yang dilakukan oleh madrasah dalam memperkenalkan keberadaan madrasah kepada para pengguna melalui berbagai cara terbaik. Hal tersebut bertujuan agar tercipta loyalitas pengguna dalam menghadapi era disrupsi, ini merupakan adanya implementasi strategi pemasaran pendidikan Islam yang dapat terealisasi dengan baik. Adanya kesesuaian antara strategi madrasah dan loyalitas pengguna mampu menjadikan madrasah sebagai pilihan utama baik para pengguna maupun calon peserta didik baru yang akan melanjutkan studinya.

e. Implementasi Strategi Penentuan Promosi Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Aktivitas pemasaran pendidikan Islam membutuhkan mitra kerja yang mampu mengintegrasikan antara madrasah satu dengan yang lain dalam rangka menjalin kerja sama yang baik. Berbagai kegiatan dalam rangka menunjang kegiatan pemasaran salah satunya adalah promosi pendidikan Islam kepada para pengguna. Strategi promosi madrasah adalah serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan menawarkan produk-produk, harga atau biaya pendidikan serta lokasi

³⁴ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan (Bapak Muhammad Jubaruddin). Senin, 06 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

madrasah kepada para pengguna dengan berbagai cara dan media. Perencanaan promosi kepada para pengguna menjadi salah satu hal penting. Perencanaan menentukan berbagai langkah terbaik dalam meraih keberhasilan di dunia pemasaran. Strategi pemasaran pendidikan Islam terkait promosi yang ditempuh oleh MAN Temboro Magetan merupakan upaya-upaya yang memiliki tujuan mulia yaitu agar madrasah dapat dikenal oleh masyarakat serta mampu membangun loyalitas dengan masyarakat atau pengguna pendidikan Islam.

Beberapa mekanisme yang ditempuh madrasah dalam melaksanakan kegiatan promosi adalah *Pertama*, madrasah mengadakan sosialisasi kepada Sekolah Menengah Pertama atau Madrasah Tsanawiyah yang berada di lingkungan Kabupaten Magetan dengan cara mengadakan sebuah pertemuan dengan diadakannya presentasi dengan media *power point*. Media memiliki tingkat keberhasilan dalam memberikan tawaran kepada para pengguna dengan cara menampilkan produk-produk yang ada madrasah, harga atau biaya-biaya pendidikan yang nantinya akan menjadi panduan para pengguna pendidikan. *Kedua*, madrasah mengadakan berbagai kegiatan keagamaan dengan harapan lebih mendekatkan hubungan dengan masyarakat atau pengguna pendidikan Islam. Langkah-langkah madrasah dalam mengadakan kegiatan keagamaan merupakan salah satu strategi lembaga untuk memperkenalkan

kemampuan dan keterampilan para siswa dan siswa yang mempunyai kemampuan di bidang agama dapat diperkenalkan dengan kegiatan khotbah. Kegiatan bakti sosial diadakan dalam rangka mewujudkan nilai-nilai sosial dalam kehidupan masyarakat untuk mewujudkan solidaritas antara lembaga dengan pengguna. *Ketiga*, mengadakan kegiatan ilmiah yaitu Olimpiade Ujian Nasional dalam rangka sukses dalam menempuh ujian akhir nasional yang diikuti oleh siswa-siswa Sekolah Menengah Pertama atau Madrasah Tsanawiyah yang berada di Magetan.

Pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan Islam salah satunya juga dipengaruhi oleh penentuan kegiatan promosi pendidikan Islam. Promosi merupakan sebuah kegiatan untuk memperkenalkan produk-produk atau jurusan di lembaga pendidikan Islam, biaya-biaya pendidikan, dan lokasi lembaga pendidikan kepada para pengguna pendidikan Islam. Pengguna pendidikan Islam pada umumnya adalah masyarakat yang menginginkan anaknya untuk melanjutkan belajar di madrasah. Aneka ragam variasi dalam kegiatan promosi bertujuan untuk menarik simpati para masyarakat maupun lembaga pendidikan Islam yang lain. Promosi lembaga pendidikan Islam sebagai objek promosi itu dilaksanakan berdasarkan perencanaan yang relevan.

Keberadaan madrasah harus dapat dikenalkan kepada masyarakat luas dengan jalan promosi pendidikan Islam. Dalam hal ini kepala madrasah menjelaskan bahwa,

“Promosi merupakan salah satu bentuk kegiatan yang selama dijalankan oleh lembaga dengan harapan madrasah dapat menjalin kerja sama dengan Sekolah Menengah Pertama atau Madrasah Tsanawiyah yang berada di lingkungan Kabupaten Magetan. Pelaksanaan kegiatan promosi biasanya dilakukan pada bulan desember oleh tim dari madrasah yang sudah mempersiapkan berbagai perlengkapan dan media yang digunakan. Pendekatan yang dilakukan dalam pelaksanaan promosi adalah dengan sosialisasi ke Sekolah Menengah Pertama atau Madrasah Tsanawiyah yang berada di lingkungan Kabupaten Magetan dengan cara mempresentasikan produk-produk atau jurusan yang ada di madrasah serta prestasi-prestasi yang telah diraih selama ini dikemas dalam bentuk penampilan dengan media *power point* dan brosur.³⁵ Berbagai kegiatan yang dilaksanakan oleh madrasah bertujuan memperkenalkan madrasah kepada para pengguna melalui promosi pendidikan Islam yang sesuai dengan perencanaan.

Media dalam pelaksanaan promosi tentunya dibutuhkan oleh lembaga pendidikan Islam sebagai salah satu upaya agar keberadaan madrasah mudah dikenal oleh masyarakat secara luas. Dalam hal promosi tersebut kepala madrasah bidang kesiswaan menjelaskan sebagai berikut.

“Promosi dilakukan dengan berbagai cara agar mudah dikenal dan diterima oleh masyarakat. Cara-cara yang ditempuh oleh madrasah yaitu pemasangan baliho setiap ada program baru, pemasangan baliho tentang prestasi atau juara lomba dan penyampaian informasi tentang madrasah lewat sosial media atau berbasis on-line. Harapan dari adanya berbagai pendekatan promosi tersebut sesuai dengan tujuan

³⁵ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan Senin, 06 Agustus 2018 jam 08.00-09.00

ke depan.³⁶ Pemasangan berbagai media dalam menunjang kegiatan promosi dilakukan pada tempat-tempat yang strategis agar mudah dikenal oleh masyarakat secara luas.”

Pendekatan madrasah dalam membangun mitra kerja untuk pelaksanaan strategi pemasaran seharusnya tetap dijalankan dan dikembangkan pada tahun-tahun berikutnya. Penjelasan wakil kepala madrasah bidang hubungan masyarakat mengenai pendekatan tersebut dapat dilihat berikut ini.

“Mengadakan kegiatan-kegiatan sosialisasi ke sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah. Upaya-upaya dalam pelaksanaan promosi dengan menampilkan berbagai program yang ada di madrasah, pemasangan banner, pamflet, penyebaran brosur, stiker dan kelender kepada para pengguna atau masyarakat yang selama ini menjalin kerja sama dengan madrasah.³⁷ Adanya kerja sama yang baik antara lembaga pendidikan Islam dengan lembaga yang lain maupun kepada masyarakat secara luas dapat meningkatkan loyalitas dari para pengguna pendidikan Islam.”

Sosialisasi madrasah ke lembaga pendidikan yaitu madrasah tsanawiyah maupun sekolah menengah pertama merupakan salah satu langkah yang strategis dalam menjalankan strategi pemasaran pendidikan Islam. Pelaksanaan sosialisasi tersebut dijelaskan oleh wakil kepala bidang sarana dan prasarana berikut ini,

“Mengadakan kegiatan sosialisasi ke madrasah tsanawiyah atau sekolah menengah pertama. Siswa kelas XI dan XII yang secara langsung ke adik kelas dalam satu almamater waktu di madrasah tsanawiyah atau sekolah menengah pertama. Menggunakan berbagai media periklanan yaitu

³⁶ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Kesiswaan: Jum’at, 10 Agustus 2018. Jam 08.00-09.00 WIB.

³⁷ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Hubungan Masyarakat Jum’at, 10 Agustus 2018 Jam 09.00 – 10.00 WIB.

brosur, pamflet dan pemasangan spanduk.³⁸ Promosi sebaiknya tetap didukung dengan berbagai media periklanan yang relevan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.”

Peran serta semua warga madrasah dalam menciptakan iklim strategi pemasaran pendidikan Islam harus saling mendukung antara yang satu dengan yang lainnya. Menurut wakil kepala madrasah bidang kurikulum hubungan tersebut dapat berbentuk macam-macam seperti penjelasannya berikut ini.

“Strategi promosi lebih dijalankan melalui komunikasi antar warga madrasah atau pengguna madrasah ke lingkungan sekitarnya melalui siswa, guru dan pegawai, kerabat siswa, guru dan pegawai, melalui teman relasi, melalui Kementerian Agama Kabupaten, hal yang dipromosikan keberadaan madrasah yang telah banyak meraih prestasi dan terpadu dengan pondok pesantren.³⁹ Peningkatan prestasi yang selama ini telah diraih oleh madrasah tentunya dapat membantu proses strategis pemasaran pendidikan Islam yang dijalankan berdasarkan jadwal yang telah ditentukan.”

Agar madrasah mudah dikenal, menjalankan kegiatan strategi pemasaran pendidikan Islam madrasah harus aktif dalam berbagai kegiatan, keaktifan tersebut. Menurut ketua bimbingan penyuluhan dapat dijelaskan berikut ini.

“Mengikuti berbagai event-event kegiatan, perlombaan serta mengikuti kegiatan-kegiatan keagamaan di lingkungan masyarakat. Strategi dalam melaksanakan promosi madrasah harus menjadi prioritas utama agar madrasah ke depan lebih dikenal dan banyak pengguna untuk menyekolahkan anaknya ke madrasah.⁴⁰ Beberapa kegiatan yang menjadi prioritas

³⁸ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Sarana dan Prasarana Jum’at, 10 Agustus 2018 Jam 10.00 – 11.00 WIB.

³⁹ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan bidang Kurikulum (Bapak Soleh Suratman). Jum’at, 10 Agustus 2018. Jam : 11.00-12.00 WIB.

⁴⁰ Catatan lapangan wawancara dengan Bimbingan Penyuluhan (Bapak Gutomo). Jum’at, 24 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

penunjang dalam strategi pemasaran pendidikan Islam tentunya menjadi salah satu alternatif dari madrasah untuk dapat direalisasikan sebaik mungkin.”

Pendekatan dalam berbagai kegiatan yang bernuansa religi maupun sosial merupakan salah satu langkah untuk menciptakan strategi pemasaran pendidikan Islam yang lebih baik. Hal tersebut diungkapkan oleh anggota bimbingan penyuluhan berikut ini.

“Melaksanakan berbagai kegiatan-kegiatan keagamaan yang dilakukan di masyarakat, mengadakan kegiatan bakti madrasah sebagai sarana untuk mendekatkan diri kepada masyarakat dan mengadakan kegiatan perkemahan yang dilaksanakan diluar madrasah. Berbagai kegiatan-kegiatan tersebut sebagai pendukung berjalannya promosi pendidikan Islam kepada masyarakat.⁴¹ Salah satu pendekatan dalam bidang kegiatan untuk menunjang strategi pemasaran pendidikan Islam agar keberadaan madrasah dapat mudah dikenal masyarakat secara luas dan pemasaran dapat berlangsung dengan sebaik mungkin.”

Perencanaan dalam strategi pemasaran pendidikan Islam merupakan salah satu barometer bagi madrasah untuk dapat merealisasikannya secara sistematis. Menurut anggota bimbingan penyuluhan mengenai hal tersebut dijelaskan dalam pernyataan berikut ini.

“Perencanaan yang sudah disepakati oleh semua tim pemasaran dan para guru untuk dapat mengadakan pemasaran ke sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah. Memilih sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah yang mempunyai hubungan atau mitra kerja yang baik untuk dapat dijadikan tempat sosialisasi dalam pemasaran madrasah.⁴² Realisasi adanya strategi pemasaran yang baik selalu didukung dengan perencanaan secara efektif

⁴¹ Catatan lapangan wawancara dengan Bimbingan Penyuluhan (Ibu Andri Wahyu Kurniawati, S. Pd). Jum'at, 24 Agustus 2018. Jam : 09.00-10.00 WIB.

⁴² Catatan lapangan wawancara dengan Bimbingan Penyuluhan (Ibu Durotun Nasihah, S. Psi). Jum'at, 24 Agustus 2018. Jam : 10.00-11.00 WIB.

dan efisien sehingga akan terciptanya strategi pemasaran yang relevan.”

Selain itu, mengikutsertakan para siswa dan alumni dalam rangka strategi pemasaran pendidikan Islam akan dapat membantu kegiatan sosialisasi ke berbagai lembaga pendidikan. Menurut Ibu Erna selaku guru di madrasah terkait hal tersebut memberi penjelasan berikut ini.

“Tetap mengadakan sosialisasi ke sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah yang berada di kabupaten Magetan. Melalui kerjasama siswa aktif dan para alumni, alumni yang berprestasi dan yang melanjutkan ke perguruan tinggi.⁴³ Kerja sama antara madrasah dan alumni dalam membangun sinergi untuk meningkatkan strategi pemasaran pendidikan Islam.”

Dalam rangka melaksanakan strategi pemasaran pendidikan Islam seharusnya madrasah mampu melihat peluang secara cermat dan tepat. Menurut Ibu Mar’ali Amalia, M. Pd.I selaku guru di madrasah menjelaskan peluang tersebut berikut ini.

“Melihat minat pasar dalam arti madrasah yang mampu melihat peluang untuk mengadakan sosialisasi ke sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah serta masyarakat. Pelaksanaan promosi berdasarkan dengan perencanaan yang telah di sepakati.⁴⁴ Peluang dalam menjalankan strategi pemasaran tentunya menjadi salah satu prioritas dalam langkah-langkah selanjutnya yang akan dijalankan oleh madrasah.”

Strategi pemasaran pendidikan Islam dalam rangka kegiatan promosi juga bisa melibatkan para siswa yang masih aktif dengan

⁴³ Catatan lapangan wawancara dengan Guru Bahasa arab (Ibu Erna S.Pd.I) Jum’at, 31 Agustus 2018. Jam 07.00-08.00 WIB.

⁴⁴ Catatan lapangan wawancara dengan Guru Fiqih (Ibu Mar’ali Amalia, M. Pd.I) Jum’at, 31 Agustus 2018. Jam :11.00-12.00 WIB

cara meningkatkan silaturahmi. Peningkatan silaturahmi yang dimaksud menurut Ibu Ponco Susilowati selaku wali murid menjelaskan bahwa,

“Dengan melibatkan para siswa untuk mengajak adik kelasnya waktu di sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah. Sosialisasi ke sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah dalam rangka mempresentasikan program-program yang ada dan mengadakan kegiatan di madrasah dengan mengundang masyarakat atau pengguna yaitu wali murid atau wali alumni.⁴⁵”

Berdasarkan observasi peneliti terkait kegiatan promosi bahwasannya madrasah memiliki tim untuk menjalankan kegiatan promosi. Hal tersebut seperti dijelaskan oleh bapak Gutomo, S. Pd berikut ini.

“Peneliti mengamati struktur organisasi yang ada pada pelaksanaan rapat tersebut yang pada dasarnya sebagai penunjang dalam kegiatan pemasaran di MAN Temboro Magetan. Ruang yang digunakan dalam pelaksanaan rapat pemasaran madrasah sudah representatif dan fasilitas sudah lengkap sehingga akan menunjang kegiatan rapat tersebut. Berikut adalah Susunan Organisasi Rapat Pelaksanaan Pemasaran MAN Temboro Magetan.”

Tabel 4.5

Susunan Organisasi Rapat Pelaksanaan Pemasaran MAN Temboro Magetan:		
1.	Jadwal Pelaksanaan Rapat	18 Juni 2018
2.	Struktur anggota rapat	Ketua Drs. Gutomo & M. Zusuf Abidin, S. Pd Sekretaris Andri Wahyu Kurniawati, S. Pd Bendahara Choirur Rochmiah, S. Pd Anggota Bapak & Ibu Guru

⁴⁵ Catatan lapangan wawancara dengan Pengguna / Wali Murid (Ibu Ponco Susilowati) Jum'at, 07 September 2018. Jam: 08.00-09.00 WIB.

		beserta Karyawan
3.	Agenda dalam Pelaksanaan rapat	Pemasaran Pendidikan Islam
4.	Partisipasi dari anggota / peserta rapat	Mayoritas memberikan saran terkait strategi
5.	Notulensi Rapat	Konsudif dan tertib
6.	Tujuan rapat	Menyusun program sosialisasi pemasaran pendidikan Islam ke sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah di kabupaten Magetan serta memberikan penjelasan tentang produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah
7.	Hasil dari kegiatan rapat	Pelaksanaan kegiatan pemasaran pendidikan Islam di mulai pada tanggal 11-15 Desember 2018 dan penyusunan strategi berdasarkan tim dari madrasah
8.	Keputusan akhir rapat	Disetujui oleh semua anggota rapat Diadakan pemasaran pendidikan Islam pada tahap ke dua yaitu bulan april setelah Ujian Nasional ⁴⁶

Selain itu, susunan organisasi juga merupakan hal penting dalam menjalankan kegiatan promosi madrasah ke lembaga pendidikan lain seperti madrasah tsanawiyah dan sekolah menengah pertama. Tujuan promosi untuk memperkenalkan produk atau jurusan, harga atau biaya-biaya, tempat atau letak secara geografis madrasah. Susunan organisasi diatas merupakan langkah dalam menyusun kegiatan pemasaran pendidikan Islam untuk meningkatkan loyalitas pengguna.

⁴⁶ Catatan lapangan Dokumentasi Kegiatan Promosi MAN Temboro Magetan Jum'at, 21 Desember 2018 Jam: 08.00-09.00 WIB.

Berdasarkan dokumentasi penulis terkait strategi penentuan promosi pemasaran pendidikan Islam, madrasah menggunakan berbagai media periklanan salah satu contohnya adalah brosur. Menurut bapak Muhammad Zusuf Abidin, S. Pd selaku wakil kepala madrasah bidang kesiswaan menjelaskan beberapa hal terkait hal tersebut berikut ini.

Untuk dapat memperkenalkan madrasah kepada para pengguna secara luas maka menggunakan media periklanan sebagai berikut.

1. Jumlah brosur ada sekitar 1000 setiap tahun ajaran baru
2. Model brosur tahun 2018-2019 ½ A 4 bolak balik yang terdiri dari delapan halaman
3. Mekanisme Pembuatan brosur dengan cara mengadakan rapat dengan tujuan konten apa yang akan disajikan dalam brosur yang meliputi gambar, produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah, biaya pendidikan, letak madrasah secara geografis dan pembuatan brosur dipesankan di percetakan cempoko Panekan Magetan
4. Penyampaian brosur kepada Pengguna Madrasah dengan cara melibatkan para siswa dan siswi kelas IX kepada adik-adik kelas mereka yang masih satu almamater, mengadakan sosialisasi ke madrasah tsanawiyah atau sekolah menengah pertama, menyampaikan kepada orang tua wali siswa.
5. Keberhasilan dalam penyampaian brosur banyak dari para calon peserta didik yang mendaftarkan diri ke madrasah setelah mereka mengetahui brosur yang dipublikasikan oleh madrasah kepada calon peserta didik baru, dengan demikian tingkat keberhasilan brosur bisa dirasakan secara langsung.
6. Hambatan dalam Penyampaian brosur selama ini hambatan dalam penyampaian brosur terletak pada kegiatan sosialisasi yang bersamaan dengan lembaga pendidikan yang lain sehingga brosur tidak dibaca dengan baik oleh para peserta didik.

Islamic Boarding School

BEASISWA UP TO 100%
UNTUK SISWA YANG BERPRESTASI

MAN 2 MAGETAN

MADRASAH TERPADU PONDOK PESANTREN "MIFTAHUL 'ULUM"

PROGRAM UNGGULAN

- KELAS PROGRAM TAHFIDZ
- KELAS PONDOK
- TAHFIDZUL QUR'AN (PUTRA/PUTRI)

MADRASAH LEBIH BAIK LEBIH BAIK MADRASAH

LEAK KREDIT A

JUARA I
Rp. 1.000.000,-
KONDISI BUKU DAN PERANGKAT LAIN-LAIN
MADRASAH TERPADU PONDOK PESANTREN "MIFTAHUL 'ULUM"

SCHOOL ACTIVITIES

1. Sholat Dhuha berjamaah
2. Membaca surah Yasin
3. Hafidzil Alqur'an
4. Asmaul Husna
5. Sholat dhuhur berjamaah
6. Ekstra
 - Qiro'ah
 - Banjari
 - Pramuka
 - PMR
 - Akustik
 - Taekwondo
 - Badminton
 - Futsal
 - Bola Voly
 - Tenis Meja
 - Catur
 - Tari
 - English Club
7. Students Competition (setiap peringatan PHBI)
8. AKSIOMA (Ajang Kreasi Seni dan Olah raga Madrasah)
9. KSM (Kompetisi Sains Madrasah)
10. OSN (Olimpiade Sains Nasional)
11. Fun Class Meeting (kegiatan pasca Ulangan Semester)
12. DKR (Duta Kesehatan Remaja)
13. KIR (Karya ilmiah Remaja)
14. JUMBARA (Jumpa Bakti Gembira)
15. Jurnalistik
16. Kampung Kelir
17. Study Tour

Testimoni

MAN 2 Magetan merupakan lembaga pendidikan Islam di mana saya mendapatkan berbagai ilmu pengetahuan agama Islam, sosial, sains, bahasa dan keterampilan...selama mengikuti pembelajaran saya merasa memiliki sesuatu yang mulia yaitu ilmu pengetahuan serta nasihat- nasihat dari bapak dan ibu guru. Teringat Pesan mulia dari Bapak dan ibu guru untuk segera mendaftarkan ke Perguruan Tinggi sebagai bekal kehidupan yang akan datang. 2009-2013 saya menempuh Program S-1 di STAIN kediri setelah itu melanjutkan S-2 Manajemen Pendidikan Islam di IAIN surakarta 2013-2015... setelah lulus melamar sebagai tenaga dosen dan diterima menjadi dosen IAIN Surakarta. 2016 melanjutkan Program Doktor Manajemen Pendidikan Islam di IAIN Tulungagung dan pada hari ini saya sudah menulis Tugas akhir studi yaitu Disertasi...

Harapan saya ke depan semoga MAN 2 Magetan menjadi Madrasah yang unggul, maju dan berwawasan Islam serta terciptanya alumni yang memiliki samudra ilmu pengetahuan dan memiliki keterampilan sebagai bekal kehidupan yang akan datang...Amin.

Terima kasih Bapak dan Ibu Guru MAN 2 Magetan atas segala ilmu dan motivasinya serta teman-teman yang selalu belajar bersama pada waktu itu.

Muchlis Anshori - Dosen IAIN Surakarta
Alumni MAN 2 Magetan
Tahun 2009

Putrid aries safitri
"Uthlubl ilma walau bisshin",

sepenggal hadist Nabi Muhammad SAW yang saya pelajari saat duduk di bangku sekolah menengah atas di Magetan, MAN Tembora Magetan (sekarang MAN 2 Magetan) inilah yang menginspirasi dan membuatku ingin tahu sebab-musabab seorang muslim harus menuntut ilmu hingga ke negeri tirai bambu. Tiongkok. Itulah yang menyebabkan saya ingin mencari jawaban dan sekaligus ingin untuk melakukan Hadist dari Rasulullah tersebut, dan Alhamdulillah atas berkat Rahmat Allah SWT, setelah 17 tahun lamanya memendam cita-cita mulia ini di tahun 2016 mimpi seorang gadis di lereng gunung Lawu, dari kabupaten Magetan ini terwujud. Qodarullah, Allah mewujudkan mimpiku untuk menempuh pendidikan magister (S2) di kota Magapolitan, Shanghai, Tiongkok di universitas Shanghai Normal University dengan beasiswa full dari pemerintah Tiongkok tanpa dipungut biaya apapun. Mimpi itu bernama Shanghai, dahulu mimpi untuk berkuliah di luar negeri bagiku suatu kemestahilan, namun Allah menjawab "TIDAK" dan sekarang inilah buktinya, saya berada di Shanghai, dengan berbagai keniscayaan yang kebanyakan orang lain menganggap itu mustahil namun dengan tekad kuat dan semangat itu semua menjadi nyata.

FITRIA BUDIARTI
Bersyukur bisa mendapat kesempatan mengenyam pendidikan di MAN 2 Magetan. Disini kita belajar ilmu2 umum maupun agama sebagai bekal kita kelak hidup bermasyarakat dengan lingkungan sekolah yg amat kondusif. Seperti dawuhnya Rasulullah saw berhasil dunia dan akhirat itu adalah dengan ilmu.
Bangga jadi alumni MAN 2 Magetan

ANGGORO
Saya Anggoro Wicaksono dari kelas XII IPA 2

Memiliki pengalaman yang berkesan selama sekolah di MAN. Guru dan staf sekolah sangat humble dalam proses pembelajaran. Wadah organisasi juga diberikan dengan support penuh. Terima kasih banyak mantema.

Lokasi

TEMPAT PENDAFTARAN
KAMPUS MAN 2 MAGETAN
Jl. Raya Magetan - Maospati,
Desa Purwosari Magetan
(Belakang Kantor Dikenduk cakil Magetan)

CONTACT PERSON

- * Bu Warsi 081 2591 852 08
- * Bu Endah 085 736 807 184 / WA
- * Bu Andri 081 331 760 401 / WA
- * Ust. Basuki R. 085 234 419 759
- * Ust. Zulfus 085 735 015 505 / WA

Sekilas

Mengapa memilih MAN 2 Magetan?

Karena MAN 2 Magetan terpadu dengan pondok pesantren pembelajaran dengan mengedepankan pendidikan yang berasaskan nilai – nilai agama dan menghargai prestasi peserta didik dan mempunyai ciri khusus diantaranya:

1. Pembiasaan Sholat dhuha dan menghafalkan surat Yasin sebelum proses pembelajaran dimulai.
2. Kegiatan Tahfidz Qur'an pada setiap pagi bagi peserta didik yang menghendaki hafalan qur'an yang diasuh oleh ustadz dan ustadzah yang hafidz qur'an.
3. Kegiatan keagamaan seperti: Istiqosah, Sholawat dan pengajian yang dilaksanakan di madrasah ataupun di luar madrasah ketika kegiatan perkemahan.
4. Pemberian penghargaan pada peserta didik yang memiliki kecerdasan dibidang tertentu dan berprestasi baik di dalam madrasah ataupun di tingkat kabupaten, provinsi dan nasional.
5. Pendampingan peserta didik secara intensif yang ingin melanjutkan study ke PTN / PTAIN.



3 PILIHAN JURUSAN

- MIPA
- IPS
- KEAGAMAAN

SISTEM PEMBELAJARAN

1. Kegiatan belajar mengajar dengan memanfaatkan teknologi informasi computer dengan media LCD proyektor.
2. Ulangan berbasis IT
3. Pembelajaran yang berbasis ketrampilan seperti: menjahit, melukis, hasta karya, memasak dan membuat batik sehingga peserta didik mendapatkan skill yang menjadi bekal setelah lulus nanti.

FASILITAS

- ❖ LAB. IPA
- ❖ LAB. BAHASA
- ❖ LAB. KOMPUTER
- ❖ PERPUSTAKAAN
- ❖ KOPERASI SEKOLAH
- ❖ STUDIO MUSIC
- ❖ LAPANGAN OLAH RAGA
- ❖ ASRAMA PUTRA & PUTRI
- ❖ INTERNET, FREE HOTSPOT

FREE WiFi

WISUDA & AKHIRUSSANAH 2017/2018



VISI

Terwujudnya peserta didik yang Unggul Dalam Prestasi, Berwawasan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Dilandasi Iman dan Taqwa.

TUJUAN

Pendidikan Menengah Atas MAN 2 Magetan bertujuan untuk meningkatkan kecerdasan, pengetahuan, kepribadian, akhlak mulia, serta keterampilan untuk hidup mandiri dan mengikuti pendidikan lebih lanjut

MISI

- a. Mewujudkan peningkatan prestasi dalam bidang akademik dan non akademik
- b. Mewujudkan pendidikan yang bermutu dan berprestasi baik bidang akademik maupun non akademik
- c. Meningkatkan pengembangan diri dalam penguasaan ilmu dan teknologi
- d. Membimbing peserta didik yang disiplin, mandiri, terampil dan berakhlakul karimah
- e. Mewujudkan kerjasama dengan lembaga-lembaga yang relevan untuk meningkatkan prestasi baik akademik maupun non akademik.
- f. Menyelenggarakan pendalaman agama melalui kegiatan tahfidz Al-Qur'an.
- g. Menyelenggarakan kegiatan pengamalan agama melalui sholat dhuha, sholat jama'ah dan amalan asmaul husna

PONDOK PESANTREN MIFTAHUL 'ULUM

Pondok pesantren yang diselenggarakan MAN 2 Magetan adalah pendidikan dan bimbingan ilmu-ilmu keagamaan untuk mewedahi putra putri dari orang tua yang menginginkan penanaman lebih nilai-nilai keislaman dengan cara mondok atau nyantri dengan system pembelajaran dan aktivitas yang terjadwal dan terpantau dalam asuhan ustadz dan ustadzah.

KURIKULUM

1. Program Diniyah Reguler

Bidang ilmu keagamaan yang meliputi: Nahwu sharaf, qawa'idul Fiqhiyah, kitab Akhlaq, Muhadatsah, Hadits, Mutsalah Hadits, Fiqih, Qawa'idul Khat dan Imla'.

2. Program Tahasus Tahfidzul Qur'an

Bidang ilmu yang dipelajari: Tahsin Al-Qur'an, Tajwid, Tafsir, Qiroat sab'ah, Rasm Usmani.

3. Target yang diharapkan setiap santri hafal 4 Juz setiap semester.



PRESTASI SEKOLAH

- Juara Penulis Puisi Terbaik Tingkat Nasional Tahun 2018
- Juara 1 KSM Se Kabupaten Magetan Mapel Matematika Tahun 2018
- Juara 1 KSM Se Kabupaten Magetan Mapel Ekonomi Tahun 2018
- Juara 2 KSM Se Kabupaten Magetan Mapel Ekonomi Tahun 2018
- Juara 2 KSM Se Kabupaten Magetan Mapel PAI Tahun 2018
- Juara Harapan 2 KSM Se Kabupaten Magetan Mapel Matematika Tahun 2018
- Juara Harapan 2 KSM Se Kabupaten Magetan Mapel PAI Tahun 2018
- Juara 2 Lomba Pidato Kebangsaan Se Jatim Jateng DIY Tahun 2018
- Juara 1 Lomba Ghina' 'Arabi Festival Bahasa Arab Se Karisidenan Madiun Tahun 2018
- Juara 2 Olimpiade Sains Tingkat Kabupaten Magetan Mapel Matematika Tahun 2018
- Juara 3 Olimpiade Sains Tingkat Kabupaten Magetan Mapel Kimia Tahun 2018
- Juara 3 Olimpiade Sains Tingkat Kabupaten Magetan Mapel Biologi Tahun 2018
- Juara 3 Napak Tilas Brawijaya Sarangan – Cemorsewu Tahun 2018
- Mendali Emas Gerakan Kepalang Merahan PMR Tingkat Wira JUMBARA Tahun 2018
- Mendali Emas Remaja Sehat Peduli Sesama PMR Tingkat Wira JUMBARA Tahun 2018
- Mendali Perak Donor Darah PMR Tingkat Wira JUMBARA Tahun 2018
- Mendali Perak Kepemimpinan PMR Tingkat Wira JUMBARA Tahun 2018
- Mendali Perunggu Pertolongan Pertama PMR Tingkat Wira JUMBARA Tahun 2018
- Mendali Perunggu Ayo Siaga Bencana PMR Tingkat Wira JUMBARA Tahun 2018



Dokumen terkait brosur MAN Temboro Magetan yang selama ini peneliti perlukan diserahkan oleh wakil kepala madrasah bidang kesiswaan kepada peneliti secara lengkap dan baik. Tentunya dengan adanya dokumen ini akan mempermudah peneliti membuat catatan terkait brosur madrasah.⁴⁷

Selain memberikan brosur, madrasah juga memasang spanduk di depan gapura masuk madrasah. Tujuannya agar madrasah mudah dikenal oleh para pengguna dan peserta didik baru. Berdasarkan dokumentasi penulis terkait spanduk dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. Jumlah spanduk ada 1 yaitu pemasangan di depan gerbang utama masuk madrasah, akan tetapi untuk baliho yang berukuran 1 x 2 M berjumlah sekitar 20 baliho
2. Model spanduk yaitu segi panjang dengan ukuran 1 x 5 M.
3. Mekanisme pembuatan spanduk dilakukan dengan cara mengadakan rapat terlebih dahulu kemudian menentukan kalimat apa yang nantinya akan ditulis pada spanduk tersebut setelah itu diadakan penyetingan kemudian penyetakan.
4. Tempat pemasangan spanduk berada dipinggir jalan raya, dalam sekolah depan sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah

⁴⁷ Catatan lapangan Dokumentasi Brosur MAN Temboro Magetan Jum'at, 07 Desember 2018
Jam: 09.30-10.30 WIB

5. Keberhasilan dalam Penyampaian dengan media spanduk dengan pemasangan spanduk tersebut ada beberapa orang tua wali murid yang datang ke madrasah untuk mencari informasi terkait spanduk tersebut.
6. Hambatan dalam penyampaian dengan media spanduk untuk hambatan yang selama ini di alami adalah terkait perizinan, pemasangan spanduk pada tempat yang strategis sehingga akan bersamaan pemasangan spanduk dengan lembaga pendidikan yang lain dan ketika pemasangan spanduk madrasah belum mempunyai tiang khusus untuk spanduk



Keterangan:

Dokumen terkait spanduk MAN Temboro Magetan yang selama ini peneliti perlukan diserahkan oleh bapak wakil kepala madrasah bidang kesiswaan kepada peneliti secara lengkap dan baik, sehingga dengan adanya dokumen ini akan dapat mempermudah untuk catatan peneliti terkait spanduk madrasah.⁴⁸

⁴⁸ Catatan lapangan Dokumentasi Spanduk MAN Temboro Magetan Jum'at, 14 Desember 2018
Jam : 08.00-09.00 WIB

Pelaksanaan promosi madrasah juga ditunjang dengan adanya website yang dimiliki oleh madrasah. Dalam rangka menciptakan pemasaran yang berbasis *on-line* maka dengan adanya website akan mempermudah para pengguna dalam mengakses keberadaan serta program-program yang ada di madrasah. Berdasarkan dokumentasi peneliti terkait website dapat dijelaskan beberapa hal di bawah ini:

1. Nama Website yaitu www.mantemboro.sch.id
2. Waktu penyampaian lewat Website dilaksanakan sebulan sebelum menjelang penerimaan peserta didik baru MAN Temboro Magetan
3. Cara menyampaikan lewat Website dengan cara melalui brosur yang dipasang di website secara *on-line*
4. Keberhasilan penyampaian lewat Website dengan cara mengadakan analisis secara manual yaitu melihat data peserta didik baru, sementara ini tingkat kunjungan PPDB yang melihat melalui website masih rendah, website melalui media sosial.

Nama Website : www.mantemboro.sch.id

CMS : menggunakan *free* CMS Formulasi

PPDB :

Sebulan sebelum pembukaan PPDB secara resmi, dalam website sudah dirilis Form Pendaftaran siswa Baru. Form yang diunggah berupa *file* berekstensi PDF dan word. Bisa di *download* oleh siswa atau masyarakat umum dan diisi di rumah masing-masing. Bisa diketik ulang maupun diisi langsung menggunakan bolpoint atau pensil.

Setelah di *download* dan diisi form tersebut, calon peserta didik bisa dapat menyerahkannya kepada Panitia PPDB MAN Temboro (MAN 2 Magetan) pada jam kerja. Kemudian data

tersebut akan dimasukkan ke dalam buku pendaftaran setelah dibuka secara resmi pendaftaran siswa baru.

Di website www.mantemboro.sch.id pengumuman pendaftaran siswa baru disampaikan dengan pemasangan brosur berupa *file* jpeg. Brosur-brosur tersebut juga *dilink* pada media sosial (medsos) yang telah terkoneksi dengan website. Antara lain media group-group *facebook* yang berisi para Alumni MAN Temboro.

Tingkat keberhasilan dalam penyampaian informasi tentang MAN Temboro di website dirasakan masih minim. Atau tingkat keberhasilannya masih bisa dikategorikan rendah.

Banyak hal yang menjadi penyebabnya, antara lain dapat dilihat berikut ini.

1. Konsumen atau sasaran *stakeholder* MAN Temboro merupakan masyarakat tingkat bawah, yang notabene tingkat pengetahuan dan penggunaan internet sebagai sumber informasi bagi masyarakat tingkat bawah masih rendah. Bahkan bisa dikatakan masih buta teknologi.
2. Rating website sekolah juga masih rendah di dunia maya.
3. Kurangnya sosialisasi tentang website kepada calon siswa baru (siswa kelas IX SMP).
4. Pengemasan informasi yang masih kurang menarik, dan perlu ditingkatkan dalam beberapa aspek seperti desain, integrasi dengan audio-vidio-visual dan lain-lain.

Keterangan:

Dokumen terkait website MAN Temboro Magetan yang selama ini peneliti perlukan diserahkan oleh bapak wakil kepala madrasah

bidang kesiswaan kepada peneliti secara lengkap dan baik, sehingga dengan adanya dokumen ini akan dapat mempermudah untuk catatan peneliti terkait website madrasah.⁴⁹

Peningkatan loyalitas pengguna bertujuan untuk menciptakan implementasi strategi pemasaran pendidikan Islam. Tujuannya agar dapat digunakan kembali oleh para pengguna. Strategi pemasaran tempat misalnya adalah promosi pendidikan Islam yang diadakan oleh madrasah ke lembaga pendidikan melalui pendekatan kegiatan kepada masyarakat. Hal tersebut dijelaskan oleh kepala madrasah berikut ini.

“Mengadakan kegiatan olimpiade ujian nasional yang diikuti oleh para siswa dan siswa yang masih berada di Sekolah Menengah Pertama dan Madrasah Tsanawiyah di Kabupaten Magetan. Harapan dari adanya kegiatan tersebut madrasah lebih dikenal oleh kalangan luas. Promosi ditingkatkan dengan cara mengikutsertakan para alumni untuk ikut dalam kegiatan promosi agar lebih meyakinkan masyarakat dengan berbagai ragam kegiatan, baik dengan cara sosialisasi ke sekolah-sekolah atau madrasah. Upaya-upaya dalam meningkatkan loyalitas pengguna terkait promosi adalah menampilkan berbagai prestasi ke sekolah atau madrasah dengan media power point dan mengadakan kegiatan keagamaan seperti khotbah, bakti sosial dan sima'an al-Qur'an di lingkungan masyarakat. Beberapa kriteria-kriteria diatas menjadikan salah satu upaya madrasah dalam rangka menciptakan dan mengembangkan strategi pemasaran pendidikan Islam dalam meningkatkan loyalitas pengguna.⁵⁰ Berbagai kegiatan-kegiatan terkait promosi bertujuan untuk memperkenalkan segala produk, harga dan tempat madrasah kepada para pengguna pendidikan Islam.”

⁴⁹ Catatan lapangan Dokumentasi Website MAN Temboro Magetan Jum'at, 14 Desember 2018
Jam : 09.00-10.00 WIB

⁵⁰ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Temboro Magetan (Bapak Muhammad Jubaruddin). Senin, 06 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

2. Paparan Data di MAN Takeran Magetan

a. Gambaran Secara Umum Latar Penelitian

1) Letak Secara Geografis Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan

Madrasah Aliyah Negeri Takeran Kabupaten Magetan terletak di kaki gunung lawu kabupaten Magetan dan berada di sebelah timur kota Magetan. Dari arah Kabupaten Madiun dan Kabupaten Magetan yang melewati jalur selatan di jalan raya Takeran-Magetan ± 17 km sebelum kota Magetan dan ± 17 km sebelum kota Madiun.⁵¹

Sejarah berdirinya Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan

Madrasah Aliyah Negeri 1 Magetan, beralamatkan di jalan raya Takeran merupakan perubahan dari MAN Takeran mulai tahun pelajaran 2017 / 2018. Sebelum bernama MAN Takeran bernama Madrasah Aliyah Agama Islam Negeri (MAAIN) Takeran. Terhitung sejak tanggal 29 Juli 1967 ditetapkan di Jakarta oleh menteri agama Prof. K.H. Syaifuddin Zuhri berdasarkan permohonan dari Majelis Pimpinan Pusat-Pesantren Sabilil Mutaqin (MPP-PSM) Takeran Magetan pada tanggal 1 Juli 1967 No. 31/D.III/67 tentang penegerian madrasah ibtidaiyah, tsanawiyah dan aliyah di lingkungan PSM atas disposisi (persetujuan) Direktur Direktorat Pendidikan Agama tanggal 19 Juli 1967. Karena perkembangan pendidikan agama di daerah Jawa Timur semakin pesat, sangat perlu menegerikan beberapa madrasah.

⁵¹ Catatan lapangan Dokumentasi profil MAN Takeran Magetan Sabtu, 08 Desember 2018 Jam : 08.00-09.00 WIB dengan wakil kepala madrasah bidang kurikulum

Hal ini diharapkan dapat membantu memberikan pelajaran pada sekolah negeri atau partikulir (swasta) sebagaimana dimaksud dalam keputusan MPRS No. XXVII/MPRS/1966. Selain itu, untuk mengatasi kekurangan guru-guru agama, perlu menegerikan beberapa madrasah di lingkungan Pesantren Sabilil Mutaqien (PSM) khususnya.

Untuk meningkatkan kualitas pengelolaan madrasah dan mutu pembelajaran di MAN 1 Magetan serta mutu kelembagaan, tahun 2016 di bawah kepemimpinan Drs. H. Basuki Rachmat, M. Pd mengajukan serta merintis MA Penyelenggara Program Keterampilan dan Penyelenggara Program Sistem Kredit Semester (SKS). Hal itu terbukti dengan ditetapkan SK Direktur Jenderal Pendidikan Islam No. 4924 Tahun 2016 tanggal 2 september 2016 sebagai Madrasah Aliyah Penyelenggara Program Keterampilan dan SK Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Jawa Timur No. 4269 Tahun 2017 tanggal 26 Juli 2017 tentang penetapan MAN Takeran (MAN 1 Magetan) sebagai Madrasah Penyelenggara Sistem Kredit Semester (SKS) di Jawa Timur mulai Tahun Pelajaran 2017/2018 dengan menambah pelayanan kepada peserta didik yang memiliki $IQ \geq 130$ (CI=Cerdas Istimewa). Peserta didik tersebut diharapkan dapat menyelesaikan masa belajar di MAN 1 Magetan selama 2 (dua) Tahun sedangkan peserta didik yang memiliki $IQ \leq 130$ dapat menyelesaikan masa belajarnya di MAN 1 Magetan selama 3 (tiga) tahun. Adapun program keterampilan yang diselenggarakan ada 4 (empat) pilihan

yaitu Program Teknik Komputer Jaringan (TKJ), Teknik Multi Media (TMM), Tata Busana dan Tata Boga. Dengan jumlah pendidik 54 orang dengan rincian (PNS) 37 orang dengan kualifikasi S 2 sebanyak 10 orang dan S I sebanyak 34, pendidik tidak tetap 17 orang. Adapun tenaga kependidikan berjumlah 9 orang dengan rincian tenaga kependidikan tetap (PNS) 3 orang dan tenaga kependidikan tidak tetap 6 orang.

Pada tahun pelajaran 2018-2019 MAN 1 Magetan, banyaknya rombongan belajar dan jumlah peserta didik dapat dilihat dari tabel berikut ini.

Tabel 4.6 Rombongan Belajar Dan Jumlah Peserta Didik

No.	Kelas	Jurusan / Peminatan	Rombongan Belajar	Jumlah Peserta didik
1.	X	Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam (MIPA) Kelas CI (Cerdas Istimewa)	1	8
		Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam: Kelas Reguler	4	124
		Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS)	2	58
		Ilmu-ilmu Keagamaan (IIK)	1	30
2.	XI	Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam (MIPA)	3	82
		Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS)	2	39
		Ilmu-ilmu Keagamaan (IIK)	1	25
3.	XII	Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam	1	8

		(MIPA) Kelas CI (Cerdas Istimewa)		
		Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam (MIPA) Kelas Reguler	3	62
		Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS)	2	44
		Ilmu-ilmu Keagamaan	1	26
	Jumlah		21	512

2) Visi Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan

Visi MAN Takeran Magetan mewujudkan cendekia muslim yang berilmu, beramal dan bertaqwa.

Visi tersebut memiliki indikator sebagai berikut.

1. Taat melaksanakan ajaran agama Islam terutama salat lima waktu.
2. Berperilaku Islami dalam kehidupan sehari-hari sesuai nilai ahlaq mulia.
3. Meningkatkan hasil prestasi belajar siswa setiap tahunnya.

3) Misi Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan

Berdasarkan misi di atas dijabarkan misi MAN Takeran Magetan berikut ini.

1. Menumbuh kembangkan sikap dan amaliah keagamaan Islam.
2. Melaksanakan pembelajaran dan bimbingan secara efektif, sehingga setiap siswa dapat berkembang secara optimal sesuai potensi yang dimiliki.

3. Menumbuhkan semangat keunggulan secara intensif kepada seluruh warga madrasah baik dalam prestasi akademik maupun non akademik.
4. Menciptakan lingkungan madrasah yang sehat, bersih dan indah.
5. Mendorong dan membantu setiap siswa untuk mengenali potensi dirinya sehingga dapat berkembang optimal.
6. Menerapkan manajemen partisipatif dengan melibatkan seluruh warga madrasah dan komite.
7. Melaksanakan pendidikan yang mencakup aspek intelektual, agama, ketrampilan dan peningkatan kompetensi dan pengembangan karir seluruh komponen madrasah.

4) Tujuan Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan

Cara mencapai visi dan melaksanakan misi MAN Takeran Magetan mempunyai beberapa tujuan yang akan dicapai. Tujuan-tujuan tersebut dideskripsikan berikut ini.

1. Peningkatan kualitas sikap dan amaliah keagamaan Islam warga madrasah agar lebih baik dari sebelumnya. Sikap dan amaliah keagamaan Islam meliputi sopan santun, sikap menghormati kepada yang lebih tua dan saling menyanyangi kepada yang lebih muda, berjamaah dhuhur dan melaksanakan sholat dhuha.
2. Peningkatan kepedulian warga madrasah terhadap kebersihan dan keindahan serta kesehatan lingkungan madrasah (*green, clean and healthy*) untuk mewujudkan madrasah adiwiyata.

3. Peningkatan kualitas dan kuantitas sarana dan prasarana dan fasilitas yang mendukung peningkatan prestasi akademik dan nonakademik.
4. Peningkatan nilai rata-rata Ujian Nasional secara berkelanjutan.
5. Peningkatan pelayanan dan prestasi nonakademis berdasarkan minat, bakat dan kemampuan siswa dalam bidang seni budaya, bahasa, matematika dan sains serta olah raga dan kepribadian

5) Kondisi fisik sarana dan prasarana di MAN Temboro Magetan

Untuk mendukung proses kegiatan belajar mengajar madrasah menyediakan sarana dan prasarana juga dapat digunakan untuk kegiatan penunjang belajar mengajar. Sarana dan prasarana tersebut meliputi.

1. Ruang belajar 25 ruang kelas
2. Ruang perpustakaan
3. Ruang OSIS / IWP
4. Ruang UKS
5. Ruang Tenaga Pendidik
6. Ruang Kepala Madrasah
7. Ruang Wakil Kepala Madrasah dan Ruang Tamu
8. Ruang BP / BK
9. Ruang TU
10. Ruang Laboratorium Bahasa (belum standar)
11. Ruang Laboratorium Biologi

12. Ruang Laboratorium Kimia
 13. Ruang Laboratorium Fisika
 14. Ruang Laboratorium dan Keterampilan Teknik Komputer Jaringan (TKJ)
 15. Ruang Keterampilan Tehnik Multimedia (TM)
 16. Ruang Studio TV (M1M TV)
 17. Ruang Keterampilan Tata Busana
 18. Ruang Keterampilan Tata Boga
 19. Masjid
 20. Kamar mandi Kepala Madrasah
 21. Kamar mandi Pendidik 2 buah
 22. Kamar mandi Tenaga Kependidikan 1 buah
 23. Kamar mandi Peserta didik 13 buah
 24. Lapangan olah raga
 25. Tempat parkir motor Pendidik / Tenaga Kependidikan
 26. Tempat parkir mobil Pendidik / Tenaga Kependidikan
 27. Kantin madrasah
 28. Gudang 2 buah
 29. Aula
 30. Ruang koperasi siswa
- b. Implementasi Strategi Penentuan Produk Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi**

Pemasaran pendidikan Islam menjadi salah satu upaya dalam menjalankan serangkaian kegiatan untuk memperkenalkan program-program kepada para pengguna. Setiap program yang ditawarkan kepada pengguna harus ditawarkan dengan konsep yang bervariasi agar pengguna dapat merasa tertarik dan menjadi salah satu aspek dalam menentukan pilihan. Penentuan program dalam pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan Islam menjadi perihal yang harus diperhatikan oleh madrasah. Madrasah harus mampu menyiapkan program yang telah dijalankan secara efektif dan efisien sehingga semua pelaksanaan program tersebut berjalan dengan baik dan memberikan nilai kontribusi positif, baik kepada lembaga maupun para peserta didik dan pengguna pendidikan Islam.

Strategi pemasaran pendidikan Islam yang dijalankan oleh Madrasah Aliyah Negeri Takeran Kabupaten Magetan dalam rangka mewujudkan pemasaran yang bertujuan pada terciptanya kemajuan lembaga serta kesetiaan pengguna adalah dengan menawarkan berbagai produk pendidikan. Sarana dan prasarana merupakan salah hal yang telah diperhatikan secara khusus oleh lembaga, hal ini terbukti dengan adanya perubahan dari berbagai fasilitas yang ada. Upaya dalam perbaikan sarana dan prasarana pembelajaran bertujuan untuk menciptakan iklim pendidikan yang lebih maju dan dapat bersaing di era disrupsi atau era kemajuan teknologi dan informasi.

Mutu pendidikan menjadi perhatian primer dalam konsep strategi pemasaran pendidikan Islam yang diimplementasikan oleh MAN Takeran. Pertimbangan mutu pendidikan menjadi salah satu faktor penentu bagi pengguna untuk menggunakan produk-produk yang telah ditawarkan. Peningkatan mutu pendidikan Islam terus menjadi perhatian khusus dari internal lembaga sehingga dari tahun ke tahun peningkatan mutu pendidikan Islam mampu mengubah sumber daya manusia maupun yang lainnya. Oleh karena itu, mutu pendidikan Islam yang ada di MAN Takeran Magetan bisa dilihat oleh para pengguna, sehingga menjadi salah satu strategi dalam penentuan pilihan.

Pada tahun 2017 / 2018 MAN Takeran Magetan telah membuka program akselerasi dengan sistem kredit semester. Pelaksanaan program akselerasi dapat diikuti oleh siswa dan siswi yang mempunyai prestasi serta standar ketentuan nilai-nilai yang menjadi penunjang dalam memasuki program akselerasi. Penawaran program akselerasi ini menjadi salah satu keistimewaan dari madrasah dibandingkan dengan madrasah yang lain sehingga dapat menentukan tingkat loyalitas dari pengguna pendidikan Islam. Proses pendidikan yang ditempuh pada program akselerasi adalah selama dua tahun atau empat semester. Aktivitas belajar mengajar dalam program akselerasi berbeda dengan jalur reguler dalam waktu tempuh belajar. Siswa yang menempuh jalur reguler masa pendidikannya selama tiga tahun atau

enam semester. Program akselerasi ini merupakan upaya maksimal semua civitas pendidikan di MAN Takeran Magetan dalam rangka mewujudkan sistem pendidikan yang lebih bermutu dan cepat dalam proses penempuhan studi.

Pada tahun 2018 / 2019 MAN Takeran Magetan merupakan salah satu madrasah penyelenggara keterampilan yang menjadi skala prioritas di Kementerian Agama. Revitalisasi program keterampilan ini terwujud dengan adanya berbagai program yang ditawarkan oleh madrasah yaitu tata boga dan tata busana. Penyampaian program kepada para pengguna pendidikan Islam menjadi salah satu agenda lembaga dalam strategi pemasaran sehingga produk-produk tersebut dapat diimplementasikan sebaik mungkin. Kekuatan lembaga untuk mempertahankan produk-produk yang telah dirilis oleh semua civitas pendidikan dengan cara menganalisis kebutuhan masyarakat sekitar atau pengguna lembaga pendidikan Islam itu sendiri. Oleh karena itu, dengan adanya produk yang ditawarkan semoga menjadi salah satu titik keberhasilan dalam pelaksanaan strategi pemasaran yang selama ini telah diimplementasikan pada lembaga-lembaga pendidikan Islam yang berada pada tingkat di bawahnya.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dideskripsikan bahwa implementasi strategi pemasaran pendidikan Islam dalam rangka meningkatkan loyalitas pengguna menghadapi era disrupsi, madrasah harus menempuh langkah-langkah untuk dapat

memperkenalkan produk atau jurusan yang terdapat di madrasah kepada para pengguna pendidikan Islam. Dalam menentukan langkah tersebut kepala madrasah menjelaskan pendapatnya berikut ini.

“Di madrasah terdapat beberapa jurusan Matematika dan ilmu pengetahuan alam, ilmu pengetahuan sosial dan ilmu-ilmu keagamaan. Dalam rangka menciptakan madrasah yang lebih baik maka hal pertama kali yang dapat dilakukan adalah memperbaiki kualitas sarana dan prasarana pembelajaran terutama gedung-gedung kelas untuk di perbaharui warna catnya. Madrasah selalu mengadakan strategi pemasaran dengan cara langsung dan tidak langsung, pemasaran langsung terkait produk dilakukan dengan cara sosialisasi ke sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah yang berada di kabupaten magetan dan pemasaran tidak langsung dengan cara memberikan brosur dan pemasangan spanduk terkait seluruh program atau jurusan yang ada di madrasah.⁵² Produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah diharapkan dapat menghantarkan para peserta didik dalam menempuh pendidikan dan cita-cita di masa depan.”

Pelayanan pendidikan secara prima sebagai penunjang dalam kegiatan belajar dan mengajar di madrasah sebagai salah satu upaya yang harus tetap dijalankan dan dipertahankan dengan baik. Dengan pelayanan prima peserta didik akan mampu meraih cita-citanya. Hal tersebut sebagaimana dijelaskan oleh wakil kepala madrasah bidang kesiswaan berikut ini.

“Keberhasilan para alumni yang diterima di perguruan tinggi negeri, program pelayanan yang diberikan dalam memberikan materi-materi pembelajaran yang relevan, program kegiatan ekstrakurikuler yang sesuai dengan minat dan bakat para peserta didik dan program kurikulum sesuai

⁵² Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan (Bapak Drs. Basuki Rachmat, M. Pd). Selasa, 07 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

peminatan.⁵³ Program-program di madrasah telah banyak mendukung dalam proses belajar dan mengajar serta meningkatkan keberhasilan para peserta didik dalam meraih cita-cita.”

Keberhasilan memasarkan bidang produk atau jurusan-jurusan yang terdapat di madrasah tidak lepas dari dukungan berbagai pihak melalui komunikasi yang baik kepada lembaga pendidikan dan masyarakat. Berikut ini penjelasan wakil kepala madrasah bidang hubungan masyarakat tentang hal tersebut.

“Mengadakan promosi dengan cara bersosialisasi ke sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah dengan menyampaikan berbagai produk atau program yang ada di madrasah yaitu program matematika dan ilmu pengetahuan alam, ilmu pengetahuan sosial dan ilmu-ilmu keagamaan, tata boga, tata busana, keterampilan, multimedia dan jaringan.⁵⁴”

Produk atau jurusan-jurusan yang telah ada di madrasah diharapkan mampu untuk dikomunikasikan kepada lembaga pendidikan Islam maupun masyarakat dengan harapan dapat dikenal dan digunakan sehingga meningkatkan minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya ke madrasah.

Salah satu langkah yang strategis dalam membangun strategi pemasaran terkait produk adalah dengan cara memberikan motivasi kepada calon peserta didik baru terkait produk atau jurusan yang ada

⁵³ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Kesiswaan (Bapak Anang Zamroni, M. Pd). Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

⁵⁴ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Hubungan Masyarakat (Ibu Dra. Warsini). Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 09.00-10.00 WIB.

di madrasah. Wakil kepala madrasah bidang sarana dan prasarana menjelaskan hal tersebut berikut ini.

“Mengadakan kegiatan sosialisasi kepada sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah dalam rangka memberikan motivasi dan arahan tentang produk atau jurusan yang terdapat di madrasah. Produk yang ada di madrasah yaitu membuka jurusan keterampilan yang sesuai keinginan masyarakat.⁵⁵”

Kesesuaian antara produk atau jurusan yang ada di madrasah senantiasa diarahkan untuk perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi sehingga akan mudah diterima dan dipergunakan oleh para pengguna pendidikan Islam pada khususnya. Program atau produk yang ada di madrasah selalu mengedepankan berbagai produk yang sesuai dengan keinginan masyarakat. Hal tersebut sebagaimana dijelaskan wakil kepala madrasah bidang kurikulum berikut ini.

“Menyosialisasikan produk-produk yang dimiliki oleh madrasah yaitu produk yang diminati dan relevan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi di masa sekarang. Produk seharusnya tetap menjadi prioritas utama dengan tetap mengedepankan program keagamaan dan keterampilan.⁵⁶”

Produk atau jurusan yang sesuai dengan peminatan para peserta didik merupakan harapan madrasah untuk dapat menghantarkan para peserta didik meraih prestasi yang terbaik serta

⁵⁵ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Sarana dan Prasarana (Bapak Sarman Suyatno, S. Pd) Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 10.00-11.00 WIB.

⁵⁶ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Kurikulum (Dra. Anna Zuhriyiah Nurany) Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 11.00-12.00 WIB.

dapat meningkatkan mutu pendidikan Islam sehingga madrasah akan mengalami kemajuan dari tahun ke tahun.

Upaya-upaya yang dilakukan madrasah dalam rangka menciptakan loyalitas pengguna pendidikan Islam atau madrasah menghadapi era disrupsi adalah *Pertama*, dengan cara memberikan peluang bagi wali murid dalam rangka menciptakan pemasaran pendidikan Islam yang lebih baik lagi. *Kedua*, loyalitas merupakan salah satu wujud kesetiaan pengguna yang selama ini menggunakan produk atau jurusan yang ada di madrasah dengan harapan mereka bahwa produk yang di tawarkan mampu menghantarkan para peserta didik untuk dapat mengembangkan cita-cita sesuai dengan minat, bakat dan kemampuannya. Berdasarkan wawancara yang kami adakan dengan para pengguna bahwa mereka memiliki beberapa saran terkait loyalitas. Berikut ini saran pengguna untuk madrasah.

- 1) Madrasah mampu memberikan layanan yang baik terkait produk atau jurusan yang selama ini dimiliki oleh madrasah.
- 2) Produk atau jurusan-jurusan sudah relevan dengan perkembangan ilmu dan teknologi, hal ini dibuktikan dengan adanya berbagai produk yang bernuansa keterampilan.
- 3) Madrasah merupakan salah satu madrasah penyelenggara keterampilan dan ada program sistem kredit semester diharapkan mampu meningkatkan mutu pendidikan.

- 4) Biaya-biaya pendidikan yang ada di madrasah selama ini tidak memberatkan bagi wali murid, serta peserta didik yang berasal dari keluarga kurang mampu akan ada solusi tersendiri.
- 5) Sarana dan prasarana yang ada di madrasah merupakan salah satu fasilitas penunjang untuk meningkatkan kegiatan belajar dan mengajar serta kegiatan ekstrakurikuler yang ada.

Peningkatan loyalitas pengguna dalam strategi pemasaran pendidikan Islam yang berhubungan dengan produk yaitu pada perihal produk atau jurusan yang ada di madrasah untuk dapat dikenal oleh masyarakat secara luas. Kepala madrasah menjelaskan tentang hal tersebut berikut ini

“Langkah-langkah yang selama ini ditempuh oleh madrasah adalah peningkatan mutu pendidikan, membuka jurusan akselerasi yang di buka pada tahun ajaran 2017-2018. Menjelang tahun ajaran 2018-2019 peningkatan mutu yaitu keterampilan skala prioritas di Kementerian Agama. Pada tahun 2018 telah terbit Surat Keputusan Madrasah aliyah negeri penyelenggara keterampilan, pada 2018 revitalisasi program keterampilan, tata boga dan tata busana. Pada dasarnya peningkatan berbagai jurusan yang ada di madrasah diharapkan dapat mengembangkan potensi madrasah pada masa sekarang maupun masa yang akan datang.⁵⁷ Adanya berbagai produk di madrasah diharapkan dapat memberikan dan meningkatkan loyalitas para pengguna.”

c. Implementasi Strategi Penentuan Biaya Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Madrasah dalam menentukan mekanisme biaya pendidikan secara sistematis harus memperhatikan beberapa kriteria salah satunya

⁵⁷ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan (Bapak Drs. Basuki Rachmat, M. Pd). Selasa, 07 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

adalah kesesuaian antara kualitas dan kuantitas. Di era yang semakin berkembang dalam ranah teknologi dan informasi banyak persaingan tentang harga pendidikan. Penentuan pilihan dari para pengguna tidak hanya dipengaruhi oleh besar dan kecilnya biaya-biaya yang sudah diklasifikasikan oleh lembaga pendidikan atau dalam hal ini adalah madrasah. Program-program yang telah ditawarkan oleh madrasah mempunyai integrasi dengan penentuan harga atau biaya-biaya yang nantinya akan dibutuhkan oleh para pengguna dalam memakai produk tersebut yaitu dengan masa tempuh pendidikan bagi peserta didik. Madrasah menyediakan berbagai variasi program pendidikan Islam dalam rangka memberikan layanan kepada masyarakat atau pengguna sesuai dengan kebutuhan di era disrupsi atau kemajuan teknologi dan informasi.

Harga merupakan salah satu kebutuhan masyarakat dalam menggunakan produk-produk yang telah dipilih sesuai dengan minat dan bakat dari peserta didik yang bersangkutan. Madrasah berupaya menjadi madrasah yang mempunyai keistimewaan pada program akselerasi dan program keterampilan, sehingga dalam wacana ini madrasah akan menjadi pilihan para pengguna atau masyarakat. Konsep yang disajikan oleh madrasah yaitu menyajikan berbagai keahlian yang merupakan salah satu dari kebutuhan para pengguna di era yang akan datang, dalam hal ini madrasah bersifat profesional. Berdasarkan uraian wawancara penulisan dengan Bapak Kepala

Madrasah bahwasanya komite madrasah memberikan pengertian bahwa masyarakat tidak masalah mengenai biaya-biaya yang nantinya akan dikeluarkan sesuai dengan program yang dipilihnya. Kenaikan harga atau biaya-biaya pendidikan tidak menjadi permasalahan signifikan bagi pengelola madrasah maupun pengguna.

Pendidikan pada dasarnya didasarkan dari beberapa hal salah satunya terkait tentang harga atau biaya-biaya pendidikan yang menjadi wacana para pengguna pendidikan Islam. Biaya-biaya pendidikan yang tinggi bukan berarti akan dihindari oleh mayoritas pengguna dan biaya pendidikan yang terjangkau akan menjadi mayoritas para pengguna pendidikan Islam, akan tetap kesesuaian antara biaya-biaya pendidikan Islam dengan segala fasilitas-fasilitas serta prestasi yang diraih oleh madrasah akan mampu memberikan penjelasan kepada para pengguna pendidikan Islam.

Realisasi harga atau biaya-biaya pendidikan di madrasah seharusnya mampu memberikan sebuah kebijakan kepada para pengguna pendidikan Islam. Menurut kepala madrasah terkait dengan masalah tersebut menjelaskan bahwa,

“Biaya-biaya pendidikan atau harga pendidikan di madrasah ini menurut saya cukup terjangkau dalam arti serangkain biaya yang telah disepakati antara madrasah dan wali peserta didik tidak memberatkan. Harga pendidikan juga memperhatikan dari profesi-profesi wali peserta didik untuk dapat menghantarkan para anaknya sekolah di madrasah ini. Madrasah diharapkan menjadi pilihan masyarakat atau pengguna pendidikan Islam karena dengan berbagai program atau jurusan yang relevan dengan perkembangan zaman dan

disertai dengan harga pendidikan yang terjangkau untuk dapat dijalankan.⁵⁸ Meningkatkan kepercayaan masyarakat terkait produk-produk di madrasah dapat dilakukan dengan meningkatkan mutu dan prestasi madrasah.”

Realita adanya harga atau biaya-biaya pendidikan akan selalu dipandang oleh berbagai kalangan masyarakat secara luas. Penjelasan wakil kepala madrasah bidang kesiswaan mengenai hal tersebut adalah,

“Realita termurah yaitu SPP yang tidak memberatkan salah satu pihak, baik dari madrasah maupun wali peserta didik, tidak ada uang gedung, ada beberapa siswa yang ditalangi oleh dana BOS (Bantuan Operasional Sekolah), perlombaan iklim kompetisi dalam kegiatan perlombaan.⁵⁹ Beberapa solusi terkait harga atau biaya-biaya pendidikan akan menjadi salah satu alternatif untuk para pengguna pendidikan Islam dalam menghantarkan para anaknya untuk melanjutkan pendidikan.”

Penentuan harga atau biaya-biaya pendidikan dimulai dengan adanya kesepakatan antar pihak madrasah. Terkait hal tersebut wakil kepala madrasah bidang hubungan masyarakat menjelaskan bahwa,

“Harga pendidikan atau biaya-biaya pendidikan di madrasah pada dasarnya melalui mekanisme rapat yang diadakan dengan komite madrasah dengan para wali peserta didik, ada bapak dan ibu guru yang membantu siswa dalam biaya pendidikan di madrasah, tidak ada uang gedung dan mengadakan studi banding dengan madrasah yang lain.⁶⁰ Harga atau biaya-biaya pendidikan yang terjangkau akan dapat membantu para wali peserta didik dalam

⁵⁸ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan (Bapak Drs. Basuki Rachmat, M. Pd). Selasa, 07 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

⁵⁹ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Kesiswaan (Bapak Anang Zamroni, M. Pd). Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

⁶⁰ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Hubungan Masyarakat (Ibu Dra. Warsini). Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 09.00-10.00 WIB.

menyekolahkan anaknya ke madrasah sehingga pembelajaran akan berjalan dengan lancar.”

Harga atau biaya-biaya pendidikan antara lembaga pendidikan yang satu dengan yang lainnya tentu berbeda. Perbedaan tersebut kepala madrasah bidang sarana dan prasarana menjelaskan hal tersebut di bawah ini,

“Selama ini biaya-biaya yang ada di madrasah tidak memberatkan bagi wali peserta didik, dengan adanya SPP yang terjangkau dan tidak ada uang gedung ini merupakan bukti bahwa madrasah memberikan kesempatan untuk para peserta didik belajar dengan biaya-biaya pendidikan yang terjangkau.⁶¹ Kesempatan untuk para peserta didik dalam mengikuti pembelajaran di madrasah dengan biaya-biaya pendidikan yang terjangkau.”

Relevansi adanya biaya-biaya pendidikan yang terjangkau dengan beberapa fasilitas penunjang di madrasah akan mampu memberikan penjelasan kepada masyarakat. Menurut kepala madrasah bidang kurikulum menjelaskan bahwa,

“Selama ini harga pendidikan atau biaya-biaya pendidikan yang ada di madrasah disetujui oleh masyarakat, fasilitas yang sesuai dengan kebutuhan, sarana dan prasarana yang memenuhi standarisasi dan uang gedung atau sumbangan pendidikan hanya sekali dalam studi dan berdasarkan suka rela dari pengguna.⁶²”

Adanya kesesuaian antara biaya-biaya pendidikan yang terjangkau dengan berbagai fasilitas yang memadai akan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam menggunakan produk

⁶¹ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Sarana dan Prasarana (Bapak Sarman Suyatno, S. Pd) Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 10.00-11.00 WIB.

⁶² Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Kurikulum (Dra. Anna Zuhriyah Nurany) Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 11.00-12.00 WIB.

atau jurusan di madrasah. Harga pendidikan yang meliputi berbagai perincian mulai dari sumbangan pengembangan pendidikan yang terjangkau, biaya-biaya buku atau referensi yang sesuai dan tidak adanya uang gedung adalah salah satu upaya dalam mewujudkan pendidikan yang lebih baik pada masa yang akan datang.

Peningkatkan loyalitas pengguna dalam strategi pemasaran pendidikan Islam yang berhubungan dengan harga yaitu mengenai harga atau serangkaian biaya-biaya yang sudah ditetapkan oleh lembaga kepada para pengguna. Menurut bapak kepala madrasah menjelaskan bahwa:

“Menyajikan biaya-biaya pendidikan yang ada di madrasah sesuai dengan kerja sama dari wali peserta didik atau masyarakat secara profesional. Rapat yang diadakan bersama ketua komite madrasah dan masyarakat membahas tentang biaya-biaya pendidikan yang pada dasarnya mayoritas wali peserta didik menyesuaikan harga atau biaya yang tidak memberatkan dan mendukung program-program di madrasah yang akan dilaksanakan.⁶³ Kesesuaian antara biaya pendidikan dengan kemampuan para wali peserta didik sebaiknya menjadi bahan pertimbangan untuk meningkatkan loyalitas pengguna.”

d. Implementasi Strategi Penentuan Tempat Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Penentuan tempat dalam strategi pemasaran pendidikan menjadi salah satu prioritas utama untuk diperhatikan. Pemasaran madrasah menjadi salah satu upaya-upaya mulia untuk dapat memberikan

⁶³ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan (Bapak Drs. Basuki Rachmat, M. Pd). Selasa, 07 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

layanan kepada calon peserta didik, masyarakat atau pengguna yang akan menggunakan jasa dari lembaga pendidikan tersebut. Jasa pendidikan Islam adalah serangkaian dari konsep-konsep yang telah dimiliki oleh lembaga, baik dari segi pembelajaran atau pelayanan birokratis secara bersih dan transformatif. Tempat dalam pengertian disini mengandung arti bahwa segala sesuatu yang berhubungan dengan strategi pemasaran harus di desain secara *elegan* dan dapat menjadikan daya tarik tersendiri untuk para pengguna. Kemudahan akses untuk dapat sampai di madrasah juga salah satu alasan dari para peserta didik untuk memilih lembaga pendidikan dalam rangka mencari ilmu pada jenjang-jenjang selanjutnya.

Transportasi merupakan salah satu hal urgen dalam menentukan skema strategi pemasaran, karena dengan transportasi yang mudah lebih cenderung banyak pilihan dari pengguna. Demikian pula sarana dan prasarana harus tetap mampu tampil sebaik mungkin, karena dengan berbagai fasilitas yang bagus, akan dapat menunjang berlangsungnya kegiatan belajar mengajar di madrasah. Perkembangan dunia pemasaran dilatarbelakangi dengan adanya persaingan, baik dari sektor perusahaan atau pendidikan.

Pendidikan adalah institusi yang mempunyai tujuan mulia dalam mempersiapkan cita-cita anak bangsa serta sebagai agen keilmuan sesuai dengan potensi yang dalam para peserta didik. Merealisasikan tujuan mulia dari berdirinya madrasah menjadi salah satu upaya

strategis dari sumber daya manusia yang ada, dengan adanya kerja sama positif maka akan dapat membangun mitra kerja yang konstruktif. Madrasah dalam upaya memperhatikan penampilan yang lebih menarik akan dapat menjadi salah satu alasan dari pengguna untuk memilih lembaga tersebut.

Komunikasi pemasaran dalam menyampaikan berbagai program-program dari madrasah, salah satunya adalah informasinya tentang lokasi madrasah kepada para pengguna adalah wujud dari realisasi strategi pemasaran pendidikan Islam itu sendiri. Lokasi menentukan salah satu kontribusi dari pengguna, hal ini diwujudkan dalam pemilihan madrasah ketika pelaksanaan strategi pemasaran berlangsung. Pengguna mempunyai tujuan spesifik untuk memilih madrasah yang menjadi prioritas ke depan untuk anak-anaknya. Peserta didik mampu memilih sebaik mungkin tentang lokasi madrasah atau sekolah yang akan menjadi sarana belajar setiap hari. Lokasi yang strategis tentu menjadi pilihan utama, akan tetapi lokasi bukan semata-mata menjadi alasan yang urgen dalam penentuan pilihan. Solusi dari madrasah yang mempunyai letak kurang strategis adalah dengan adanya asrama siswa dengan tujuan untuk mempermudah akses dalam kegiatan belajar mengajar sehari-hari. Iklim pendidikan Islam senantiasa menjadi wacana tertentu untuk dapat merealisasikan tujuan-tujuannya.

Secara geografis keberadaan madrasah tentunya menjadi salah satu perhatian masyarakat secara langsung. Penunjang adanya berbagai fasilitas-fasilitas yang memiliki pengaruh dalam meningkatkan mutu pendidikan dan pembelajaran. Madrasah pada intinya akan memberikan yang terbaik kepada para pengguna untuk meningkatkan loyalitas para pengguna. Tempat atau letak madrasah yang strategis akan mudah dilihat secara langsung dan menjadi rujukan dari para pengguna pendidikan Islam.

Madrasah akan dapat berkembang dan meningkatkan mutu pendidikan apabila ditinjau dari tempat yang strategis. Menurut kepala madrasah tentang hal tersebut adalah,

“Madrasah mempunyai tempat yang strategis karena terletak dipinggir jalan raya sehingga masyarakat akan bisa langsung melihat keberadaan madrasah. Kerja sama antara lembaga pendidikan untuk mengadakan sosialisasi ke sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah yang berada di sekitar madrasah akan dapat merealisasikan tujuan dari pemasaran madrasah yaitu dengan menampilkan keberadaan madrasah beserta program atau jurusan-jurusannya.⁶⁴ Strategis dalam hal tempat harus didukung dengan berbagai pihak dalam memperkenalkan produk atau program-program yang ada di madrasah.”

Akses dalam menuju madrasah akan menjadi salah satu alasan para pengguna pendidikan Islam dalam menentukan pilihan. Terkait hal tersebut wakil kepala madrasah bidang hubungan masyarakat menjelaskan bahwa,

⁶⁴ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan (Bapak Drs. Basuki Rachmat, M. Pd). Selasa, 07 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

“Madrasah mempunyai tempat yang strategis karena berada di pinggir jalan raya lintas kabupaten Magetan dan Madiun sehingga akan mempermudah akses bagi para peserta didik untuk sampai di madrasah dan bagi peserta didik yang rumahnya jauh bisa berdomisili di Pondok Pesantren Sabilil Mutaqin Takeran.⁶⁵ Adanya solusi untuk para peserta didik yang rumahnya jauh dari madrasah akan membuka ruang komunikasi dalam menentukan pilihan.”

Pintu masuk madrasah atau yang lebih sering dikenal sebagai gapura merupakan salah satu yang dapat menjadi perhatian para pengguna. Keberadaan madrasah akan lebih dapat dikenal apabila jalan utama menuju madrasah bisa didesain sebaik mungkin dengan tujuan menciptakan loyalitas pengguna dalam menghadapi era disrupsi. Berikut ini dokumentasi yang menggambarkan hal tersebut.



⁶⁵ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Hubungan Masyarakat (Ibu Dra. Warsini). Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 09.00-10.00 WIB.



Foto diatas merupakan salah satu bentuk dokumentasi terkait tempat yang menjadi salah satu prioritas dalam strategi pemasaran pendidikan Islam dengan harapan dapat meningkatkan loyalitas pengguna untuk dapat menghadapi era disrupsi.⁶⁶

Selain pintu masuk madrasah, ruang pembelajaran yang representatif akan menunjang berlangsungnya kegiatan belajar dan mengajar di madrasah. Hal tersebut dijelaskan wakil kepala madrasah bidang sarana dan prasarana berikut ini,

“Madrasah yaitu mempunyai tempat pembelajaran yang representatif, keberadaan madrasah cukup strategis dan menyatu dengan kegiatan-kegiatan reguler di madrasah, sehingga pembelajaran yang ada di madrasah bisa terintegrasi, baik yang memilih madrasah dengan program reguler dan madrasah dengan program keterampilan.⁶⁷

⁶⁶ Catatan lapangan Dokumentasi dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Kurikulum (Dra. Anna Zuhruyiah Nurany) terkait sarana dan prasarana madrasah Sabtu, 08 Desember 2018 Jam : 08.00-09.00 WIB

⁶⁷ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Sarana dan Prasarana (Bapak Sarman Suyatno, S. Pd) Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 10.00-11.00 WIB.

Fasilitas yang menunjang dalam pembelajaran akan meningkatkan sistem pembelajaran yang lebih baik.”

Disamping itu, sarana transportasi umum merupakan salah satu penunjang untuk para peserta didik sampai di madrasah. Terkait dengan hal tersebut wakil kepala madrasah bidang kurikulum menjelaskan bahwa,

“Madrasah mempunyai tempat yang strategis dan gedung pembelajaran yang representatif. Akses menuju madrasah mudah dijangkau dengan transportasi umum maupun kendaraan pribadi dan bagi peserta didik yang rumahnya jauh bisa berdomisili di Pondok Pesantren Sabilil Mutaqin takeran.⁶⁸”

Sarana-sarana penunjang dalam rangka memberikan fasilitas terhadap para peserta didik diharapkan mampu memberikan kontribusi positif terkait strategi pemasaran pendidikan Islam. Hal tersebut akan meningkatkan loyalitas para pengguna pendidikan Islam jika madrasah memiliki berbagai solusi terkait tempat atau keberadaan madrasah.

Peningkatan loyalitas pengguna dalam strategi pemasaran pendidikan Islam yang berhubungan dengan tempat dalam hal ini tempat atau letak madrasah yang secara geografis strategis akan mudah dikenal dan dilihat oleh semua kalangan secara luas. Menurut kepala madrasah menjelaskan hal tersebut berikut ini.

“Dalam rangka meningkatkan loyalitas maka madrasah mengadakan promosi dengan menawarkan berbagai program-program yang selama ini menjadi keistimewaan dari madrasah.

⁶⁸ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Kurikulum (Dra. Anna Zuhriyah Nurany) Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 11.00-12.00 WIB.

Madrasah mempunyai sistem sistem kredit semester yaitu program akselerasi dan memperkuat program-program keterampilan untuk dapat melanjutkan program pada tahun berikutnya dan meyakinkan program-program tersebut kepada para pengguna. Memperkenalkan keberadaan madrasah kepada para pengguna atau masyarakat bahwa madrasah mempunyai tempat yang strategis dan mempunyai berbagai sarana dan prasarana yang memadai dalam menunjang kegiatan pembelajaran dan menghantarkan para peserta didik dalam sukses pembelajaran di madrasah serta diharapkan mampu melanjutkan ke perguruan tinggi negeri.⁶⁹ Keberadaan madrasah yang strategis akan menjadi pilihan para pengguna serta meningkatkan loyalitas para pengguna.”

e. Implementasi Strategi Penentuan Promosi Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Promosi merupakan salah satu prioritas madrasah dalam menjalankan strategi pemasaran pendidikan Islam. Selama ini madrasah selalu menjalankna promosi atau memasarkan produk-produk yang ada di madrasaah kepada sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah dengan tahapan-tahapan sebagai berikut.

- 1) Madrasah mengadakan perencanaan yang ikuti oleh tim pemasaran madrasah.
- 2) Mengajukan surat permohonan izin sosialisasi ke sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah.
- 3) Lembaga pendidikan yang ditunjuk sebagaimana dimaksud memberikan surat balasan yang pada intinya memberikan jadwal

⁶⁹ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan (Bapak Drs. Basuki Rachmat, M. Pd). Selasa, 07 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

dan tempat untuk memfasilitasi adanya kegiatan sosialisasi atau promosi madrasah.

- 4) Madrasah mengadakan promosi bersama dengan tim pemasaran.
- 5) Memberikan informasi dan komunikasi seputar keberadaan madrasah.
- 6) Menampilkan produk atau jurusan yang ada di madrasah melalui media *power point*.
- 7) Menampilkan prestasi-prestasi yang selama ini diraih oleh madrasah.
- 8) Memberikan waktu untuk tanya jawab terkait pelaksanaan promosi madrasah.
- 9) Memberikan arahan kepada calon peserta didik baru.
- 10) Penutupan kegiatan promosi madrasah.

Strategi pemasaran pendidikan Islam akan dapat tersampaikan kepada para pengguna salah satunya dengan dengan promosi. Langkah-langkah dalam menjalankan kegiatan promosi pendidikan Islam harus didukung oleh berbagai pihak dan adanya tim pemasaran pendidikan Islam sebagai salah satu pendukung berjalannya aktivitas pemasaran yang telah direncanakan oleh madrasah kemudian direalisasikan kepada para pengguna pendidikan Islam.

Beberapa kegiatan yang mendukung adanya strategi pemasaran pendidikan Islam adalah dengan adanya kegiatan sosialisasi. Menurut kepala madrasah menjelaskan tentang kegiatan tersebut berikut ini.

“Strategi dalam kegiatan promosi yang selama ini dilakukan madrasah adalah dengan cara bersosialisasi ke sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah yang biasanya dilakukan pada bulan desember sampai dengan januari dengan cara memberikan surat permohonan untuk mengadakan sosialisasi kemudian sekolah atau madrasah yang bersangkutan memberikan surat balasan kemudian madrasah membuat jadwal untuk mengadakan sosialisasi. Strategi pemasaran harus relevan dengan perkembangan zaman dalam arti pada waktu pemasaran harus menampilkan dengan media power point yang di dalamnya terdapat program atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah sehingga promosi akan dapat berjalan dengan lancar.⁷⁰ Mekanisme kegiatan-kegiatan terkait sosialisasi madrasah yang telah terjadual tetap menjadikan salah satu agenda kegiatan secara rutin yang dilaksanakan oleh madrasah ke lembaga pendidikan.”

Media dalam pelaksanaan kegiatan promosi menjadi salah satu sarana penunjang di lembaga pendidikan Islam. Menurut wakil kepala madrasah bidang kesiswaan menjelaskan tentang media dalam promosi berikut ini.

“Mengadakan promosi secara updatting yaitu dalam pelaksanaan promosi tentu ada beberapa hal yang akan ditampilkan dalam presentasi menggunakan media, mengadakan pendekatan dan kerja sama dengan pihak-pihak tertentu yaitu tim pemasaran, panitia dalam rangka melaksanakan promosi memberikan inovasi dan kreasi yang baik terkait keberadaan madrasah.⁷¹ Kerjasama dari tim pemasaran untuk meningkatkan promosi pendidikan Islam harus menjadi prioritas utama.”

Pemasangan berbagai media periklanan dalam menunjang strategi pemasaran pendidikan Islam di desain dengan sebaik mungkin. Menurut wakil kepala madrasah bidang hubungan

⁷⁰ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan (Bapak Drs. Basuki Rachmat, M. Pd). Selasa, 07 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

⁷¹ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Kesiswaan (Bapak Anang Zamroni, M. Pd). Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

masyarakat menjelaskan tentang desain media periklanan sebagai berikut.

“Mengadakan sosialisasi ke sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah dengan menampilkan program yang ada serta membagikan brosur-brosur ke para peserta didik, pemasangan spanduk di tempat yang strategis, meningkatkan kerja sama antar lembaga pendidikan untuk sukses pemasaran madrasah.⁷² Sosialisasi yang didukung dengan berbagai media periklanan akan menentukan tingkat keberhasilan dalam strategi pemasaran pendidikan Islam.”

Kegiatan promosi pendidikan Islam ke lembaga pendidikan atau masyarakat sebaiknya tetap disesuaikan dengan perkembangan teknologi salah satunya dengan menggunakan presentasi. Menurut wakil kepala madrasah bidang sarana dan prasarana tentang pentingnya presentasi dijelaskan sebagai berikut.

“Menentukan pasar, dalam arti lembaga pendidikan yang menjadi tempat promosi madrasah, dengan tetap menampilkan berbagai program atau produk yang semua bisa ditampilkan dalam bentuk presentasi dan menggunakan media power point.⁷³ Berbagai penunjang dalam kegiatan strategi pemasaran disertai dengan media presentasi akan membuat para pengguna memperhatikan dengan baik.”

Kerja sama madrasah dengan masyarakat akan dapat memberikan kontribusi ke depan. Menurut wakil kepala madrasah bidang kurikulum tentang kerja sama tersebut dijelaskan berikut ini.

“Sesuai dengan jadwal penerimaan peserta didik baru sehingga proses pelaksanaan sesuai dengan jadwal. Mengundang masyarakat dalam rangka hari ulang tahun madrasah yaitu

⁷² Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Hubungan Masyarakat (Ibu Dra. Warsini). Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 09.00-10.00 WIB.

⁷³ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Sarana dan Prasarana (Bapak Sarman Suyatno, S. Pd) Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 10.00-11.00 WIB.

pada bulan juli sehingga antusias masyarakat akan baik dalam menyambutnya dan pemasaran dilakukan berdasarkan tim yang sudah disusun mulai dari ketua dan wakil beserta anggotanya.⁷⁴ Strategi promosi pendidikan Islam harus senantiasa ditingkatkan dan bekerja sama dengan berbagai pihak.”

Berdasarkan dokumentasi penulis terkait strategi penentuan promosi pemasaran pendidikan Islam, madrasah menggunakan berbagai media periklanan salah satu contohnya adalah brosur.

Ibu Dra. Anna Zuhrufiyah Nurany selaku wakil kepala madrasah bidang kurikulum menjelaskan bahwa untuk dapat memperkenalkan madrasah kepada para pengguna secara komprehensif dapat digunakan media periklanan sebagai berikut.

1. Jumlah brosur pada setiap tahun ajaran baru sekitar 1000 lembar.
2. Model brosur tahun 2018-2019 berupa selebaran tentang keberadaan dan program madrasah.
3. Mekanisme Pembuatan brosur pertama madrasah mengadakan rapat yang diikuti oleh bapak kepala madrasah beserta bapak dan ibu guru untuk menentukan model brosur serta tentang penulisan keberadaan madrasah dan program-program yang ada di madrasah yang meliputi gambar tentang prestasi madrasah, jurusan yang ada di madrasah, letak madrasah secara geografis serta pembuatan brosur biasanya dipesankan di tempat percetakan.
4. Penyampaian brosur kepada Pengguna Madrasah dengan cara menyampaikannya secara langsung kepada calon peserta didik baru yaitu pada saat sosialisasi atau promosi madrasah ke

⁷⁴ Catatan lapangan wawancara dengan Wakil Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan bidang Kurikulum (Dra. Anna Zuhrufiyah Nurany) Sabtu, 11 Agustus 2018. Jam : 11.00-12.00 WIB.

sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah sehingga pada nuansa yang sesuai dengan agenda madrasah brosur dapat disampaikan dengan sebaik mungkin.

5. Keberhasilan dalam penyampaian brosur selama ini mempunyai kontribusi yang baik antara madrasah dan lembaga yang dijadikan tempat sosialisasi yaitu sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah sehingga brosur bisa diterima dengan baik dan keberhasilan dalam menyampaikan brosur terbilang sukses dan berhasil.
6. Hambatan dalam penyampaian brosur yang selama ini sudah dilaksanakan oleh tim pemasaran sudah berhasil sebaik mungkin dan tidak ada hambatan sama sekali, sehingga dalam penyampaian brosur berjalan dengan lancar dan baik.⁷⁵

“Adapun jadwal kegiatan promosi yang ada di madrasah menurut Ibu Dra. Anna Zuhriyah Nurany selaku wakil kepala madrasah bidang kurikulum menjelaskan bahwa dalam memperkernalkan madrasah maka memerlukan perencanaan jadwal sebagai berikut:⁷⁶”

1. Struktur organisasi

Struktur anggota rapat : Penanggung Jawab : Drs. H. Basuki

Rahmat, M. Pd

Ketua I	: Anang Zamroni
Ketua II	: Muhammad Sujud M.Q
Sekretaris I	: Suntarman
Sekretaris II	: Ummy Windarwati
Bendahara I	: Muslimatun Sholihah
Bendahara II	: Nuryani
Sie Publikasi & Humas	: Ratna Poedji Astoeti

⁷⁵ Catatan lapangan Dokumentasi Brosur MAN Takeran Magetan Sabtu, 08 Desember 2018 Jam: 09.30-10.30 WIB

⁷⁶ Catatan lapangan Dokumentasi Kegiatan Promosi MAN Takeran Magetan Sabtu, 29 Desember 2018 Jam : 08.00-09.00 WIB

Sie Pendaftaran : Tri Ariyanti
 Sie Seleksi : Isnaini Subagya
 Sie Perlengkapan : Sarman Suyatno

2. Jadwal kegiatan Promosi dengan cara pertama madrasah mengirimkan surat izin untuk mengadakan sosialisasi ke sekolah menengah pertama maupun madrasah tsanawiyah, setelah surat tersebut terkirim biasanya kemudian ada surat balasan dari lembaga yang bersangkutan dan langkah selanjutnya adalah pelaksanaan kegiatan promosi yaitu pada semester pertama promosi diadakan pada bulan april sampai dengan bulan mei 2018.
3. Tempat kegiatan promosi yaitu di:
 - MTsN Takeran
 - MTsN Gorang-Gareng
 - MTsN Kiringan
 - MTsN Bendo
 - MTsN Panekan
 - MTsN Temboro
 - MTsN Lembeyan
 - MTsN Sidorejo
 - MTsN 1 Karangmojo
 - MTsN 2 Karangmojo
 - MTs Nurul Falah Krowe
 - MTs PSM Nitikan
 - SMPN 3 Kawedanan
 - SMPN 1 Bendo
 - SMPN 2 Bendo
 - SMPN 1 Takeran
 - SMPN 1 Lembeyan
 - SMPN 1 Parang
 - SMPN 2 Parang
 - SMPN1 Nguntoronadi

MTs PSM Muttaqien

4. Perencanaan kegiatan promosi biasanya dimulai dengan musyawarah kepala madrasah dan dewan guru kemudian mengadakan rapat terkait kegiatan promosi selanjutnya membentuk tim promosi dan merencanakan jadwal kegiatan promosi.
5. Organisasi kegiatan promosi terdiri atas tim pemasaran.
6. Pelaksanaan kegiatan promosi sesuai jadwal dari madrasah / sekolah.
7. Evaluasi kegiatan promosi dalam rangka mengadakan sosialisasi untuk memperkenalkan madrasah ke madrasah tsanawiyah dan sekolah menengah pertama dengan tetap melihat kuantitas dan kualitas calon peserta didik baru dengan merujuk pada penerimaan peserta didik baru pada tahun sebelumnya.

Peningkatkan loyalitas pengguna dalam strategi pemasaran pendidikan Islam yang berhubungan dengan promosi yaitu tentang promosi yang pada intinya merupakan serangkaian kegiatan untuk memperkenalkan madrasah kepada pengguna. Menurut kepala madrasah terkait dengan kegiatan promosi dijelaskan sebagai berikut.

“Mengadakan kegiatan promosi dengan cara tetap melakukan sosialisasi ke madrasah tsanawiyah dan sekolah menengah pertama yang berada di lingkungan madrasah maupun berada di wilayah kabupaten magetan dengan menawarkan program-program yang menjadi pilihan utama dan relevan dengan perkembangan zaman dan teknologi, program yang dapat menghantarkan para peserta didik untuk melanjutkan ke perguruan tinggi maupun sebagai wirausahawan yang Islami dan tetap melakukan berbagai kegiatan di madrasah yang dapat mengundang dari siswa kelas XII sekolah menengah pertama atau madrasah tsanawiyah.”⁷⁷

⁷⁷ Catatan lapangan wawancara dengan Kepala Madrasah Aliyah Negeri Takeran Magetan (Bapak Drs. Basuki Rachmat, M. Pd). Selasa, 07 Agustus 2018. Jam : 08.00-09.00 WIB.

Promosi dalam strategi pemasaran sebaiknya dikemas sebaik mungkin agar menjadi pilihan dari para pengguna pendidikan Islam. Promosi pendidikan Islam sebaiknya mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi disertai dengan pendekatan pendekatan kepada lembaga pendidikan Islam maupun masyarakat. Dalam hal ini meningkatkan kerja sama yang baik untuk mewujudkan strategi pemasaran ke depan agar menjadi pilihan para pengguna pendidikan Islam.

B. Temuan Penelitian

1. Temuan Penelitian di MAN Temboro Magetan

Berdasarkan penelitian yang telah berlangsung ada beberapa temuan terkait Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Islam di Madrasah Aliyah Negeri Temboro Kabupaten Magetan. Temuan tersebut pada intinya merupakan pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan Islam yang telah diadakan oleh tim pemasaran dari masing-masing madrasah. Temuan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut.

a. Implementasi Strategi Penentuan Produk Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Produk atau jurusan-jurusan yang terdapat di madrasah sebaiknya tetap dipertahankan dan dapat dikembangkan sebaik mungkin. Beberapa produk atau jurusan yang selama ini telah ada di kedua madrasah telah mampu memberikan nilai-nilai positif baik

dalam proses pembelajaran yang berlangsung setiap hari. Prestasi yang selama ini telah banyak diraih oleh madrasah merupakan salah satu bukti bahwa pendidikan Islam sudah mengalami kemajuan seiring dengan perkembangan teknologi dan pengetahuan. Dalam rangka mengantarkan para peserta didik untuk dapat menempuh jenjang pendidikan yang lebih tinggi madrasah juga membekali berbagai disiplin ilmu-ilmu pengetahuan. Pada intinya program peminatan di madrasah sesuai dengan minat, bakat dan kemampuan para peserta didik. Realisasi adanya produk atau jurusan sebaiknya tetap ditingkatkan sesuai dengan minat mayoritas para peserta didik dan pengguna pendidikan Islam sehingga kemajuan pada bidang mutu dan pembelajaran akan dapat dirasakan dari tahun ke tahun.

b. Implementasi Strategi Penentuan Biaya Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Perihal harga atau biaya-biaya yang menjadi salah satu hal urgen untuk di jadikan pedoman khususnya bagi para pengguna pendidikan Islam. Biaya merupakan salah satu faktor penentu dalam menciptakan iklim pendidikan Islam yang lebih baik. Perkembangan dan kemajuan lembaga pendidikan Islam pada dasarnya juga dipengaruhi oleh adanya harga atau biaya-biaya yang relevan pada tingkat profesi masing-masing pengguna pendidikan Islam dan para peserta didik. Terkait harga dan biaya-biaya yang selama ini ada di kedua madrasah tersebut tidak memberatkan para pengguna yaitu

wali peserta didik yang menyekolahkan anaknya ke madrasah dalam rangka melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi.

c. Implementasi Strategi Penentuan Tempat Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Berhubungan dengan tempat atau lokasi madrasah merupakan salah satu perihal yang diperhatikan oleh para pengguna dan peserta didik. Keberadaan madrasah pada era kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi sebaiknya didesain sebaik mungkin agar minat para pengguna tercipta sebaik mungkin. Letak madrasah secara geografis menentukan pilihan para calon peserta didik baru karena dengan tempat yang strategis maka akses menuju madrasah akan lebih mudah untuk dijangkau baik dengan transportasi umum maupun dengan kendaraan pribadi.

d. Implementasi Strategi Penentuan Promosi Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Berkaitan dengan kegiatan promosi pendidikan Islam sebaiknya menjadi perhatian utama bagi madrasah. Promosi yang didesain sebaik mungkin dengan tetap mengadakan kegiatan sosialisasi ke madrasah tsanawiyah dan sekolah menengah pertama bertujuan untuk memperkenalkan produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah. Harga atau biaya-biaya pendidikan Islam, letak atau

tempat madrasah yang strategis dan upaya-upaya lain bertujuan untuk meningkatkan loyalitas para pengguna pendidikan Islam.

Tim Strategi Pemasaran Pendidikan Islam di MAN Temboro

Tabel 4.7

Susunan Organisasi Rapat Pelaksanaan Pemasaran MAN Temboro Magetan:		
1.	Jadwal Pelaksanaan Rapat	18 Juni 2018
2.	Struktur anggota rapat	Ketua Drs. Gutomo & M. Zusuf Abidin, S. Pd Sekretaris Andri Wahyu Kurniawati, S. Pd Bendahara Choirur Rochmiah, S. Pd Anggota Bapak & Ibu Guru beserta Karyawan
3.	Agenda dalam Pelaksanaan rapat	Pemasaran Pendidikan Islam
4.	Partisipasi dari anggota / peserta rapat	Mayoritas memberikan saran terkait strategi
5.	Notulensi Rapat	Konsudif dan tertib
6.	Tujuan rapat	Menyusun program sosialisasi pemasaran pendidikan Islam ke sekolah menengah pertama dan madrasah tsanawiyah di kabupaten Magetan serta memberikan penjelasan tentang produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah
7.	Hasil dari kegiatan rapat	Pelaksanaan kegiatan pemasaran pendidikan Islam di mulai pada tanggal 11-15 Desember 2018 dan penyusunan strategi berdasarkan tim dari madrasah
8.	Keputusan akhir rapat	Disetujui oleh semua anggota rapat Diadakan pemasaran pendidikan Islam pada tahap ke dua yaitu

		bulan april setelah Ujian Nasional ⁷⁸
--	--	--

2. Temuan Penelitian di MAN Takeran Magetan

Berdasarkan penelitian yang telah berlangsung, peneliti mendapatkan beberapa temuan terkait Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Islam di Madrasah Aliyah Negeri Takeran Kabupaten Magetan. Pada intinya temuan tersebut berkaitan dengan pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan Islam yang dilengkapi dengan tim pemasaran dari masing-masing madrasah. Penjelasan tentang temuan tersebut akan dijelaskan sebagai berikut.

a. Implementasi Strategi Penentuan Produk Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Produk atau jurusan-jurusan ada di madrasah sebaiknya tetap dipertahankan dan dapat dikembangkan dari tahun ke tahun. Berbagai produk atau jurusan yang terdapat di madrasah telah mampu memberikan kontribusi baik dalam proses kegiatan belajar mengajar di madrasah. Segala prestasi yang selama ini telah banyak diraih oleh lembaga adalah salah satu bukti bahwa madrasah sudah mengalami kemajuan seiring dengan perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan.

⁷⁸ Catatan lapangan Dokumentasi Kegiatan Promosi MAN Temboro Magetan Jum'at, 21 Desember 2018 Jam: 08.00-09.00 WIB.

Dalam rangka mengantarkan para peserta didik untuk dapat menempuh jenjang pada pendidikan tinggi, madrasah juga membekali berbagai disiplin ilmu-ilmu pengetahuan melalui program peminatan. Pada intinya program peminatan di madrasah sesuai dengan minat, bakat dan kemampuan para peserta didik. Realisasi adanya berbagai jurusan sebaiknya tetap ditingkatkan sesuai dengan minat para peserta didik dan pengguna pendidikan Islam. Hal tersebut akan memajukan bidang mutu dan pembelajaran yang akan dapat dirasakan dari tahun ke tahun oleh para pengguna pendidikan Islam atau peserta didik.

b. Implementasi Strategi Penentuan Biaya Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Perihal harga atau biaya-biaya menjadi perhatian para pengguna karena hal tersebut akan dijadikan pedoman khususnya bagi para pengguna pendidikan Islam. Biaya adalah salah satu faktor penentu dalam menciptakan loyalitas pengguna dari tahun ke tahun. Kemajuan dan perkembangan madrasah pada dasarnya juga dipengaruhi oleh harga atau biaya-biaya pendidikan yang sesuai dengan kemampuan para pengguna pendidikan Islam. Terkait harga dan biaya-biaya yang selama ini ada di kedua madrasah tersebut tidak memberatkan para pengguna yaitu wali peserta didik yang menyekolahkan anaknya ke madrasah dalam rangka melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi.

c. Implementasi Strategi Penentuan Tempat Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Pada dasarnya lokasi madrasah adalah salah satu alasan yang menjadikan para pengguna pendidikan Islam dalam menentukan pilihan. Letak secara geografis madrasah pada era perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dapat di tata sebaik mungkin agar dapat meningkatkan loyalitas pengguna dan meningkatkan minat calon peserta didik baru. Akses jalan menuju madrasah sebaiknya juga dapat menentukan salah satu alasan bagi para pengguna untuk menentukan pilihan. Dengan letak madrasah yang strategis, peserta didik akan mudah menjangkaunya dengan transportasi umum maupun dengan kendaraan pribadi.

d. Implementasi Strategi Penentuan Promosi Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi

Salah satu strategi pemasaran pendidikan Islam yang harus diperhatikan adalah kegiatan promosi. Perencanaan kegiatan promosi yang dilakukan dalam rangka memperkenalkan produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah, harga atau biaya-biaya yang nantinya akan menjadi salah satu tanggung jawab dari para pengguna untuk dapat dipenuhi sesuai dengan kemampuannya masing-masing. Letak

madrasah secara geografis dan berbagai upaya dalam meningkatkan loyalitas pengguna menghadapi era disrupsi.

Tim Strategi Pemasaran Pendidikan Islam di MAN Takeran

Tabel 4.8

Susunan Organisasi Rapat Pelaksanaan Pemasaran MAN Takeran Magetan:		
1.	Jadwal Pelaksanaan Rapat	28 Desember 2017
2.	Struktur anggota rapat	Penanggung Jawab: Drs. H. Basuki Rahmat, M. Pd Ketua I : Anang Zamroni Ketua II : Muhammad Sujud M.Q Sekretaris I : Suntarman Sekretaris II : Ummy Windarwati Bendahara I : Muslimatun Sholihah Bendahara II : Nuryani Sie Publikasi & Humas : Ratna Poedji Astoeti Sie Pendaftaran : Tri Ariyanti Sie Seleksi : Isnaini Subagya Sie Perlengkapan : Sarman Suyatno
3.	Agenda dalam Pelaksanaan rapat	Sosialisasi Program Keterampilan Try Out Peserta siswa SMP / MTs Try Out untuk MTs tertentu Jadwal presentasi ke SMP / MTs
4.	Partisipasi dari anggota / peserta rapat	Meningkatkan pemasaran pendidikan Islam
5.	Notulensi Rapat	Lancar dan tertib
6.	Tujuan rapat	Melaksanakan pemasaran pendidikan Islam
7.	Hasil dari kegiatan rapat	Pemasaran pendidikan Islam dilaksanakan pada 28 April 2018 – 12 Mei 2018
8.	Keputusan akhir rapat	Peserta rapat diwajibkan

		berpartisipasi dalam Pemasaran pendidikan Islam ⁷⁹
--	--	---

C. Temuan Penelitian Lintas Kasus

Dari paparan data di atas dapat diambil temuan lintas kasus yang sesuai dengan tema penelitian yaitu Implementasi Strategi Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi Studi Multi Kasus di MAN Temboro dan MAN Takeran Kabupaten Magetan. Adapun temuan penelitian di maksud peneliti akan di paparkan pada tabel berikut ini:

Temuan Penelitian Lintas Kasus di MAN Temboro dan MAN Takeran Kabupaten Magetan.

Tabel 4.9 Temuan Penelitian

NO.	Fokus Penelitian	MAN Temboro Magetan	MAN Takeran Magetan
1.	Implementasi Strategi Penentuan Produk Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi	produk atau jurusan-jurusan yang terdapat di madrasah sebaiknya tetap dipertahankan dan dapat dikembangkan sebaik mungkin. Beberapa produk atau jurusan yang selama ini telah ada di kedua madrasah telah mampu memberikan nilai-nilai positif baik dalam proses	produk atau jurusan-jurusan ada di madrasah sebaiknya tetap dipertahankan dan dapat dikembangkan dari tahun ke tahun. berbagai produk atau jurusan yang terdapat di madrasah telah mampu memberikan kontribusi baik dalam proses kegiatan belajar

⁷⁹ Catatan lapangan Dokumentasi Kegiatan Promosi MAN Takeran Magetan Sabtu, 29 Desember 2018 Jam : 08.00-09.00 WIB

		<p>pembelajaran yang berlangsung setiap hari. Prestasi yang selama ini telah banyak diraih oleh madrasah merupakan salah satu bukti bahwa pendidikan Islam sudah mengalami kemajuan seiring dengan perkembangan teknologi dan pengetahuan. Dalam rangka mengantarkan para peserta didik untuk dapat menempuh jenjang pendidikan yang lebih tinggi madrasah juga membekali berbagai disiplin ilmu-ilmu pengetahuan yang pada intinya program peminatan di madrasah sesuai dengan minat, bakat dan kemampuan para peserta didik. Realisasi adanya produk atau jurusan sebaiknya tetap ditingkatkan sesuai dengan minat mayoritas para peserta didik dan pengguna pendidikan Islam sehingga kemajuan pada bidang mutu dan pembelajaran akan dapat</p>	<p>mengajar di madrasah. Segala Prestasi yang selama ini telah banyak diraih oleh lembaga adalah salah satu bukti bahwa madrasah sudah mengalami kemajuan seiring dengan perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan. Dalam rangka mengantarkan para peserta didik untuk dapat menempuh jenjang pada pendidikan tinggi madrasah juga membekali berbagai disiplin ilmu-ilmu pengetahuan yang pada intinya program peminatan di madrasah sesuai dengan minat, bakat dan kemampuan para peserta didik. Realisasi adanya berbagai jurusan sebaiknya tetap ditingkatkan sesuai dengan minat dari para peserta didik dan pengguna pendidikan Islam sehingga kemajuan pada bidang mutu dan pembelajaran akan dapat dirasakan dari tahun ke tahun</p>
--	--	--	---

		dirasakan dari tahun ke tahun.	oleh para pengguna pendidikan Islam atau peserta didik.
2.	Implementasi Strategi Penentuan Biaya Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi	<p>harga atau biaya-biaya yang menjadi salah satu hal urgen untuk di jadikan pedoman khususnya bagi para pengguna pendidikan Islam. Biaya merupakan salah satu faktor penentu dalam menciptakan iklim pendidikan Islam yang lebih baik. Perkembangan dan kemajuan lembaga pendidikan Islam pada dasarnya juga dipengaruhi oleh adanya harga atau biaya-biaya yang relevan pada tingkat profesi masing-masing pengguna pendidikan Islam dan para peserta didik. Terkait harga dan biaya-biaya yang selama ini ada di kedua madrasah tersebut tidak memberatkan para pengguna yaitu wali peserta didik yang menyekolahkan anaknya ke madrasah dalam rangka melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi.</p>	<p>harga atau biaya-biaya yang menjadi perhatian para pengguna untuk di jadikan pedoman khususnya bagi para pengguna pendidikan Islam. Biaya adalah salah satu faktor penentu dalam menciptakan loyalitas pengguna dari tahun ke tahun. Kemajuan dan perkembangan madrasah pada dasarnya juga dipengaruhi oleh adanya harga atau biaya-biaya pendidikan yang sesuai dengan kemampuan para pengguna pendidikan Islam. Terkait harga dan biaya-biaya yang selama ini ada di kedua madrasah tersebut tidak memberatkan para pengguna yaitu wali peserta didik yang menyekolahkan anaknya ke madrasah dalam rangka melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi.</p>

3.	Implementasi Strategi Penentuan Tempat Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi	Tempat atau lokasi madrasah merupakan salah satu perihal yang diperhatikan oleh para pengguna dan peserta didik. Keberadaan madrasah pada era kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi sebaiknya didesain sebaik mungkin agar minat para pengguna tercipta sebaik mungkin. Letak madrasah secara geografis menentukan pilihan para calon peserta didik baru karena dengan tempat yang strategis maka akses menuju madrasah akan lebih mudah untuk dijangkau baik dengan transportasi umum maupun dengan kendaraan pribadi.	lokasi madrasah adalah salah satu alasan yang menjadikan para pengguna pendidikan Islam dalam menentukan pilihan. Letak secara geografis madrasah pada era perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dapat di tata sebaik mungkin agar dapat meningkatkan loyalitas pengguna dan meningkatkan minat calon peserta didik baru. Akses dalam menuju madrasah sebaiknya juga dapat menentukan salah satu alasan bagi para pengguna untuk menentukan pilihan dengan adanya letak madrasah yang mudah di jangkau dengan tranasportasi umum maupun dengan kendaraan pribadi.
4.	Implementasi Strategi Penentuan Promosi Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Loyalitas Pengguna Menghadapi Era Disrupsi	Promosi pendidikan Islam sebaiknya menjadi perhatian utama bagi madrasah. Promosi yang didesain sebaik mungkin dengan	Salah satu strategi pemasaran pendidikan Islam yang harus diperhatikan adalah kegiatan promosi. Perencanaan

		<p>tetap mengadakan kegiatan sosialisasi ke madrasah tsanawiyah dan sekolah menengah pertama dalam rangka memperkenalkan produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah, harga atau biaya-biaya mengenai pendidikan Islam dan letak atau tempat madrasah yang strategis. Berbagai upaya tersebut untuk meningkatkan loyalitas para pengguna pendidikan Islam.</p>	<p>kegiatan promosi yang dilakukan dalam rangka memperkenalkan produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah, harga atau biaya-biaya yang nantinya akan menjadi salah satu tanggung jawab dari para pengguna untuk dapat dipenuhi sesuai dengan kemampuannya masing-masing, letak madrasah secara geografis dan berbagai upaya dalam meningkatkan loyalitas pengguna di era disrupsi.</p>
--	--	---	--

D. Proposisi

1. Jika strategi penentuan produk pendidikan Islam dapat disosialisasikan sebaik mungkin, maka produk atau jurusan-jurusan yang ada di madrasah akan lebih dikenal oleh para pengguna pendidikan Islam.

Jika peningkatan loyalitas pengguna terkait produk pendidikan memberikan sebuah harapan, maka peningkatan produk atau jurusan yang sesuai dengan perkembangan teknologi dimasa sekarang akan dapat meningkatkan loyalitas pengguna menghadapi era disrupsi.

2. Jika strategi penentuan biaya pendidikan Islam dapat direalisasikan sebaik mungkin melalui keputusan lembaga, maka penentuan biaya akan dapat diterima oleh para pengguna pendidikan Islam dan dapat dijadikan sebuah harapan untuk memilih madrasah sebagai sarana pembelajaran.

Jika peningkatan loyalitas pengguna terkait biaya-biaya pendidikan Islam tidak memberatkan para pengguna, maka madrasah akan dapat meningkatkan loyalitas pengguna menghadapi era disrupsi.

3. Jika strategi penentuan tempat pendidikan Islam dapat didesain sebaik mungkin terutama pintu masuk madrasah atau gerbang utama dibangun sebaik mungkin, maka penentuan tempat akan dapat memberikan respon pada para pengguna pendidikan Islam.

Jika peningkatan loyalitas pengguna terkait tempat pendidikan Islam dapat direalisasikan sebaik mungkin, maka madrasah dapat meningkatkan loyalitas pengguna menghadapi era disrupsi.

4. Jika strategi penentuan promosi pendidikan Islam dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan sosial dan keagamaan, maka keberadaan madrasah beserta produknya dapat mudah dikenal oleh para pengguna pendidikan Islam.

Jika peningkatan loyalitas pengguna terkait promosi dapat disesuaikan dengan berbagai kegiatan yang relevan, maka madrasah dapat akan meningkatkan loyalitas pengguna menghadapi era disrupsi.