

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

Deskripsi data disajikan untuk mengetahui karakteristik data pokok yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Data diperoleh berdasarkan hasil wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi yang peneliti lakukan di MTsN 8 Kediri. Sehingga menghasilkan beberapa data yang dapat menyelesaikan penelitian yang dilakukan.

Berikut ini deskripsi data yang peneliti peroleh dari hasil penelitian, mengenai:

1. Formulasi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga di MTsN 8 Kediri

Formulasi di lembaga pendidikan perlu adanya strategi pemasaran pendidikan untuk meningkatkan citra yang ada di lembaga tersebut. MTsN 8 Kediri terdapat strategi pemasaran pendidikan dengan melakukan beberapa formulasi. Formulasi tersebut disesuaikan dengan kebutuhan dan karakter masyarakat sebagai pengguna jasa pendidikan. Formulasi strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga di MTsN 8 Kediri dilakukan pada setiap awal tahun pelajaran di pimpin oleh kepala madrasah dan wakil madrasah, guru-guru dan komite sebagaimana pemaparan yang dinyatakan oleh kepala madrasah Ibu Umi Hanik:

Formulasi di MTsN 8 Kediri menentukan kegiatan itu kita perlu rapat awal tahun bersama Komite dan wakil kepala madrasah bidang

kesiswaan, humas, kurikulum, dan sarpras,serta guru-guru madrasah, tak lupa juga komite, karena kegiatan ini untuk jangka rendah, menengah, dan panjang madrasah. Formulasi kegiatan dalam pemasaran pendidikan untuk meningkatkan citra lembaga yaitu a) menentukan visi, misi, dan tujuan madrasah, b) membentuk TIM pemasaran, c) sasaran dalam pemasaran, d) alat atau media yang digunakan dalam memasarkan madrasah.¹

Pernyataan tersebut diperkuat oleh waka humas Ibu Laily. Bahwa formulasi pemasaran pendidikan yang ada di MTsN 8 Kediri dilakukan secara bersama-sama dalam agenda rapat kerja awal tahun pelajaran baru. “formulasi/rencana kegiatan pemasaran bagi kami itu sangatlah penting dan itu dilakukan oleh Ibu kepala madrasah secara langsung serta meliputi komite dan waka kesiswaan, kurikulum serta sarpras dan guru-guru. Akan tetapi, dalam pemasaran itu ibu kepala madrasah memberikan wewenang kepada waka humas untuk membuat program-program pemasaran.”²

Sesuai dengan kedua paparan diatas maka sebuah kegiatan pemasaran pendidikan kepala madrasah perlu dibantu oleh wakil kepala madrasah bidang humas dalam menangani program pemasaran pendidikan.

Dalam melaksanakan program madrasah kita harus melihat visi, misi dan tujuan madrasah yang mana hal ini menjadi perumusan strategi pemasaran diharapkan dapat menarik masyarakat untuk menyekolahkan putra putrinya dan meningkatkan citra lembaga di madrasah ini. Sebagaimana pernyataan oleh kepala madrasah Ibu Umi Hanik:

Dalam memasarkan pendidikan itu harus melihat visi dan misi madrasah, yang bertujuan supaya dalam memasarkan itu tidak

¹ Wawancara dengan Ibu Umi Hanik selaku Kepala Madrasah MTsN 8 Kediri tanggal 28 Januari 2021

² Wawancara dengan Ibu Umi Hanik selaku Kepala Madrasah MTsN 8 Kediri tanggal 28 Januari 2021

penyelewengan dan untuk jangka panjang bisa berhasil dan memuaskan sesuai dengan formulasi/rencana.³

Berdasarkan pernyataan diatas, maka perlu adanya suatu tim untuk memasarkan yang bertujuan untuk mempermudah dalam melaksanakan program pemasaran pendidikan, yang mana dari waka humas nantinya akan membentuk Tim dari pemasaran pendidikan sebagai penanggung jawab pemasaran. Sebagaimana pernyataan dari waka humas Ibu Laily:

Dalam pemasaran pendidikan perlu adanya suatu tim untuk menjalankan rencana pemasaran sesuai dengan rencana kita. Dalam tim itu saya yang membentuk akan tetapi dalam hal ini saya di bantu oleh wakil kepala madrasah lainnya serta komite. Yang menjadi pemimpin pemasaran adalah Ibu kepala madrasah, tapi dalam pembentukan itu tugas saya biar pemasaran berjalan dengan lancar .Adapun tim pemasaran meliputi yaitu 1) tim IT dan tim Promosi dan 2) tim (panitia PPDB). Akan tetapi yang menjalankan pemasaran pendidikan itu tidak hanya tim-tim itu saja mbak, tapi semua warga madrasah agar pemasaran berjalan dengan lancar. Istilahnya tim itu merupakan penanggung jawab dalam pemasaran.⁴

Pernyataan tersebut diperkuat oleh guru madrasah Ibu Andre. Bahwa dalam hal pemasaran pendidikan itu, ada rapatnya mbak apa lagi dalam pembentukan tim, hanya saja rapat itu dipimpin kepala madrasah, dihadiri wakil kepala madrasah, dan komite. Dalam hal pembentukan itu Waka humas itu sangat berperan aktif dalam pemasarannya, karena humas itu sebagai penunjuk arah/orang yang ditunjuk oleh kepala madrasah sebagai wakil koordinasi untuk tim-tim yang sudah dibentuk. Didalam tim ada penanggungjawabnya, dan nanti dalam memasarkan itu beliau selalu

³ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

⁴ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

menggerakkan semua warga madrasah untuk memasarkan pendidikan, meski sudah ada tim khusus.⁵

Dalam pernyataan-pernyataan diatas dalam merumuskan visi, misi, dan tujuan, pembentukan tim pemasaran madrasah, lembaga harus mencermati lingkungan internal dan eksternal. Hal ini waka humas berkoordinasi kepada kepala madrasah, waka lainnya dan komite. Meskipun ada tim khusus dalam pemasaran tapi dalam kegiatan pemasaran semua warga madrasah atau *stakeholder* juga berperan aktif. Semua itu bertujuan manajemen suatu pemasaran itu agar berjalan dengan lancar sesuai tujuan yaitu meningkatkan citra lembaga madrasah. Dengan itu formulasi pemasaran pendidikan adalah untuk berfikir sebuah perencanaan jangka panjang, menengah, dan pendek untuk mengatur strategi yang tepat berupa program-program pendidikan yang baik untuk masa yang akan datang.

Sasaran dalam pemasaran pendidikan di MTsN 8 Kediri yaitu siswa yang berada pada jenjang Madrasah Ibtidaiyah dan Sekolah Dasar tidak hanya yang ada di sekitar madrasah saja tetapi diluar daerah madrasah juga, dan melakukan promosi kepada masyarakat juga. Sebagai berikut pernyataan waka humas Ibu Laily:

Sasaran pasar yang kami bidik adalah siswa-siswi yang berada pada lembaga Madrasah Ibtidaiyah (MI) dan Sekolah Dasar (SD) terutama kelas enam. Karena kami datang langsung bersama tim Promosi dan salah satu alumni yang berprestasi di madrasah, maka kami dapat mengenalkan profil lembaga dan prestasi siswa, serta memperkenalkan produk unggulan madrasah agar mereka tertarik

⁵ Wawancara dengan Ibu Andre selaku guru MTsN 8 Kediri tanggal 1 Februari 2021

menyekolahkan di MTsN 8 Kediri. Selain itu kami juga melakukan promosi kepada masyarakat baik yang berada disekitar lembaga maupun yang lokasinya jauh dari lembaga. Ini bertujuan agar kami dapat berinteraksi langsung dengan mereka agar berminat menyekolahkan putra putrinya pada lembaga kami dan dapat meningkatkan citra lembaga madrasah.⁶

Pernyataan tersebut diperkuat oleh waka kesiswaan Ibu Yeni. Bahwa dalam sasaran kami yaitu jenjang Madrasah Ibtidaiyah dan Sekolah Dasar di daerah sekitar dan masyarakat sekitar tapi tidak hanya daerah sekitar saja luar daerah juga. Agar masyarakat tertarik menyekolahkan anak didiknya di madrasah.⁷

Seperti kedua paparan diatas, bahwa selain visi, misi dan tujuan yang telah madrasah bentuk dengan baik, terdapat formulasi lain untuk meningkatkan citra lembaga yang baik yaitu dengan cara melakukan pengenalan madrasah berupa kegiatan-kegiatan, unggulan madrasah, dan menyelenggarakan kegiatan Try Out atau lebih dikenal dengan istilah MIPA, program unggulan/prestasi (akademik atau non akademik) dan program reguler (tes tulis dan tes lisan) dengan promosi ke MI/SD dan lain-lain. Seperti pemaparan berikut ini :

Strategi yang kami gunakan untuk menjaring siswa sebanyak-banyaknya yaitu dengan memformulasikan beberapa program diantaranya melakukan kegiatan-kegiatan pengenalan madrasah guna memperkenalkan identitas serta keunggulan madrasah kepada siswa-siswi tingkat MI/SD dan gurunya serta wali murid, menyelenggarakan kegiatan Try Out atau lebih dikenal dengan istilah MIPA, program unggulan/prestasi (akademik atau non akademik)

⁶ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

⁷ Wawancara dengan Ibu Yeni selaku Waka kesiswaan MTsN 8 Kediri tanggal 12 Januari

dan program reguler (tes tulis dan tes lisan) dengan promosi langsung ke sekolah MI/SD.⁸



Gambar 4.1

Program promosi ke MI/SD⁹

Kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam juga begitu besar, sehingga para orang tua siswa menjatuhkan pilihannya untuk menyekolahkan putra-putrinya pada madrasah sebagai tempat belajar menuntut ilmu dalam bidang agama maupun umum dan lainnya. Hal tersebut dinyatakan oleh salah satu wali murid yaitu bapak Agung sebagai berikut:

Saya selaku orang tua siswa ingin menyekolahkan anak saya disini, karena madrasah ini berbasis agama jadi ingin akhlak anak saya lebih bagus tidak hanya ilmu umum saja tapi juga agamanya yang terpenting, dan saya tertarik dengan program-program unggulan yang ada disini, tak lupa juga fasilitas mbak, fasilitas belajar mengajar disini itu lengkap, sehingga saya tertarik menyekolahkan anak saya di MTsN 8 Kediri ini.¹⁰

Dalam pernyataan diatas, wali murid/orang tua siswa tertarik karena sekolah ini berbasis madrasah tentunya tidak hanya hal umum tapi juga

⁸ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

⁹ Dokumentasi MTsN 8 Kediri, program promosi ke MI/SD

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Agung selaku Wali Murid MTsN 8 Kediri tanggal 2 Februari 2021

agamanya menonjol apalagi masalah akhlak, yang kedua karena fasilitas yang memadai, dan program-program unggulan yang diminati masyarakat untuk meningkatkan citra madrasah.

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti amati dalam formulasi strategi pemasaran keadaan fisik, lokasi, dan fasilitas di MTsN 8 Kediri sangatlah menarik minat pelanggan, yang mana madrasah ini memiliki dua kampus yaitu kampus 1 terdapat di desa Sitimerto Pagu yang berjarak dengan kampus 2 hanya $\frac{1}{2}$ km saja disana terdapat fasilitas ma'had khusus siswi dan kampus 2 adalah pusat MTsN 8 Kediri yang berada di desa Menang Pagu di sini dapat melihat dari mulai awal masuk madrasah disuguhkan dengan depan pintu gerbang terdapat lapangan yang besar untuk berolahraga milik madrasah, ketika mau masuk disuguhkan dengan fasilitas ruang kelas yang bertingkat tiga. Dan setelah masuk kehalaman madrasah kita disuguhkan dengan pepohonan yang asri kemudian melihat bangunan madrasah yang berbentuk leter U didepan mata kita disuguhkan dengan melihat ruang-ruang kelas, ruang BK, ruang koperasi dan ruang UKS, selanjutnya melihat arah selatan terdapat ruang guru, kepala madrasah, tata usaha, ruang wakil kepala madrasah, ruang TIK yang luas, dan perpustakaan. Disebelah utara terlihat masjid yang luas serta indah, ruang komite dan kantin yang luas dan bersih. Selain itu hasil observasi ada pondok pesantren milik salah satu seorang guru pihak madrasah saling bekerjasama. Lokasi madrasah yang cukup mudah dicapai dari berbagai penjuru juga menjadi daya tarik serta dapat meningkatkan citra lembaga.

Karena mempermudah transportasi dan dapat meningkatkan perasaan aman bagus untuk siswa dan orang tua.¹¹



Gambar 4.2

Lokasi Madrasah Tsanawiyah Negeri 8 Kediri ¹²

Strategi pemasaran pendidikan yang lain yang dilakukan madrasah yaitu melalui promosi lembaga melalui Website, brousur, pamflet, media sosial dan lain-lain. Maka dalam hal ini madrasah perlu melihat target untuk menunjang proses keberhasilan dalam sebuah promosi. Tanpa adanya sebuah promosi maka sekolah/madrasah tidak akan dikenal orang banyak. Banyak wali murid yang menyekolahkan anaknya di MTsN 8 Kediri karena mengetahuinya dari brosur dan benner yang ada di jalan. Hal ini pernyataan oleh bapak Agung selaku wali murid:

Saya mengetahui MTsN ini setelah saya melihat benner yang terpasang di pinggir jalan disana ada tata cara pendaftaran dan di sana juga tertera website, kontak dari madrasah. Sehingga saya

¹¹ Hasil observasi, tanggal 19 Januari 2021

¹² Dokumentasi tanggal 19 Januari 2021

langsung mencari di website apa saja persyaratan dan saya langsung mendaftarkan anak saya ke madrasah ini mbak.¹³

Hal serupa juga dipertegas oleh Waka humas Ibu Laily memberi pernyataan bahwa:

Kami sebagai waka humas yang berperan dalam pemasaran melakukan strategi pemasaran melalui website dan pembuatan brousur dan benner yang kami sebar, tempel, dan pasang di tempat-tempat yang sering dikunjungi banyak orang seperti di jalan-jalan, menyebarkannya lewat media sosial madrasah serta media sosial milik warga madrasah sini dan menempelkannya di tempat-tempat strategis.¹⁴

Formulasi merupakan salah satu dari fungsi strategi yang mana paling penting dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan. Sehingga tanpa adanya formulasi maka pelaksanaan tidak akan berjalan dengan lancar, efektif dan efisien, seperti halnya manusia yang masuk ke dalam sebuah hutan tanpa menggunakan peta atau kompas maka dia akan tersesat dan tidak akan mencapai tujuan. Begitu pula seperti pelaksanaan tanpa formulasi maka dia akan berjalan tanpa tahu arah pasti terdapat kesalahan dalam hal yang harus dilewati. Dengan demikian dalam rangka mencapai tujuan formulasi terdapat proses seleksi dan pertimbangan untuk yang terbaik nanti akan di masukkan dalam program kemudian dilaksanakan.

Suatu kebijakan kepala madrasah juga sangat penting dalam strategi pemasaran pendidikan. Karena dalam pengambilan kebijakan yang

¹³ Wawancara dengan Bapak Agung selaku Wali Murid MTsN 8 Kediri tanggal 2 Februari 2021

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

dilakukan pemimpin, menentukan suksesnya meningkatkan citra madrasah. Sebagaimana pernyataan kepala madrasah Ibu Umi Hanik :

Saya selaku Kepala Madrasah sangat bertanggung jawab atas segala yang saya tetapkan pada lembaga ini. Sehingga dalam menformulasikan sebuah strategi pemasaran tentu harus berhati-hati. Sedikit saja saya keliru dalam menetapkan kebijakan, maka bisa jadi jumlah pendaftar pada lembaga ini akan menurun. Sehingga dalam rapat persiapan pemasaran pendidikan atau PPDB, saya selalu mendengar saran dan dewan guru dan tim promosi, tim IT terkait apa yang dibutuhkan oleh masyarakat terhadap lembaga kami. Setelah mendengarkan semua masukan saran dari berbagai pihak, saya baru menetapkan kebijakan yang akan diterapkan pada pelaksanaan pemasaran dilapangan yang dilakukan oleh tim yang telah dibentuk.¹⁵

Apabila telah ada kebijakan yang mengatur jalannya strategi pemasaran, maka tim yang telah dibentuk dalam rapat akan berjalan sesuai kebijakan yang telah ditetapkan oleh kepala madrasah. Sehingga para tim dapat berpegang pada rambu-rambu yang telah dibuat dan tidak menyalahi aturan dalam menjalankan program. Dengan demikian madrasah dapat meningkatkan citra lembaga dan tujuannya berjalan dengan sukses. Sebagai berikut pernyataan waka humas Ibu Laily:

Nah dalam kebijakan pemasaran itu yang mengatur kepala madrasah mbak, kebijakan-kebijakan itu di tentukan ibu kepala madrasah atas saran dan kritikan dari bapak ibu guru dan tim-tim yang bertugas mbak, tak lupa juga mereka saling berkoordinasi untuk menjalankan programnya. Dalam kebijakan kepala madrasah itu biasanya mereka menentukan tiap tahun peserta didik itu harus meningkat dan seleksi yang ketat agar menghasilkan peningkatan citra yang baik untuk masa yang akan datang.¹⁶

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Umi Hanik selaku Kepala Madrasah MTsN 8 Kediri tanggal 28 Januari 2021

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

Komite lembaga juga ikut terlibat dalam pengambilan dan penetapan kebijakan kepala madrasah terkait formulasi pemasaran pendidikan atau lembaga. Karena Komite merupakan wakil dari wali murid dan masyarakat. Sehingga peran komite sangat diperlukan dalam mengenalkan lembaga kepada masyarakat luas. Seperti penuturan berikut ini :

Saya selaku komite madrasah selalu dilibatkan dalam segala hal terkait dengan keadaan yang dihadapi oleh lembaga. Terlebih dalam proses menjelang PPDB/pemasaran madrasah, Kepala Madrasah pasti mengadakan rapat koordinasi sehingga saya selaku wakil dari wali murid dan masyarakat sekitar dapat memberikan saran-saran yang nantinya dapat dipertimbangkan oleh Kepala Madrasah dalam menetapkan kebijakan yang diambil. Agar kesuksesan lembaga dalam merekrut calon peserta didik dapat berjalan sesuai harapan.¹⁷

Dari pemaparan diatas, dapat diketahui bahwa MTsN 8 Kediri dalam strategi pemasaran pendidikan yang mana dapat meningkatkan citra lembaga itu tidak hanya melibatkan salah satu pihak saja, akan tetapi melibatkan semua warga madrasah. Dengan formulasi-formulasi yang ada diharapkan semua yang telah diajarkan dan diprogramkan dari madrasah ini bisa dilaksanakan dengan baik, dan MTsN 8 Kediri ini bisa membentuk sebuah karakter kepribadian peserta didik sebagai ciri khas dari madrasah yang berbasis keagamaan.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan diatas diperkuat oleh hasil observasi pengamatan peneliti dalam kegiatan formulasi pemasaran pendidikan untuk meningkatkan citra lembaga di MTsN 8 Kediri ini berjalan dengan sangat baik. Karena kepala madrasah memimpin dalam

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Agung selaku Komite MTsN 8 Kediri tanggal 2 Februari 2021

formulasi yang dilakukan lembaga untuk merencanakan penetapan sesuai dengan visi, misi, tujuan, perencanaan program, sasaran/target, dan menetapkan kebijakan Kepala Madrasah yang sesuai tupoksinya untuk mencapai target dalam meningkatkan citra lembaga yang diharapkan madrasah untuk masa depan. Hal ini ditetapkan untuk dijadikan sebagai acuan dalam pelaksanaan/implementasi pemasaran pendidikan, agar tidak terjadi penyimpangan.¹⁸

2. Implementasi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga di MTsN 8 Kediri

Implementasi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga di MTsN 8 Kediri, itu dilakukan oleh stakeholder yang ada di madrasah ini. Hal tersebut dinyatakan oleh ibu kepala madrasah Ibu Umi Hanik:

Implementasi pemasaran di MTsN 8 Kediri secara teknis ada tim khusus tapi dilakukan oleh seluruh unsur yaitu stakeholder yang ada di madrasah. Secara prinsip mereka harus menunjukkan perilaku yang sesuai dengan visi misi lembaga baik di madrasah maupun di rumah, agar citra lembaga ini meningkat.¹⁹

Dalam implementasi itu suatu Tim yang telah ditetapkan/dibentuk tadi menjalankan program-programnya sesuai dengan tupoksinya. Dalam program itu mereka saling berkoordinasi satu sama lain, hal ini agar program berjalan dengan lancar sesuai harapan. Sebagai berikut pernyataan dari waka humas Ibu Laily:

¹⁸ Hasil observasi pada tanggal 4 Januari 2021

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Umi Hanik selaku Kepala Madrasah MTsN 8 Kediri tanggal 28 Januari 2021

Ya, dalam hal implementasi setiap tim yang sudah dibagi itu harus koordinasi untuk menjalankan program-program yang telah ditetapkan. Supaya nanti tidak ada mis komunikasi satu sama lain, jika ada mis komunikasi pasti ada kekacauan yang tak terduga dalam pelaksanaan program. Selain itu dalam koordinasi menjalankan program bertujuan untuk mendapatkan hasil sesuai dengan formulasi/rencana diawal mbak.²⁰

Hal ini di pertegas oleh Ibu Andre selaku guru dan tim IT MTsN 8

Kediri, sebagai berikut:

Itu mbak dalam implementasi pemasaran pendidikan, suatu tim yang sudah dibentuk oleh waka humas. Kita menjalankannya sesuai dengan kegiatan kita. Saya kan tim IT ya mbak, berarti tugas saya dalam memasarkan pendidikan melalui website, instagram, facaebook, dan youtube MTsN 8 Kediri mbak. Ya, kalau tim yang lainnya juga sesuai dengan programnya. Oh iya mbak, tak lupa juga dalam menjalankan program harus saling koordinasi satu sama lain apalagi dengan kepalasekolah, waka humas,dan warga madrasah mbak, biar tidak ada suatu hal yang tidak diinginkan.²¹

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas suatu implementasi harus dijalankan sesauai dengan apa yang diformulasikan/ direncanakan oleh madrasah. Dalam implementasi diatas mengenai tugas tim-tim menjalankan sesuai tugasnya yaitu tim PPDB yang sudah meperkirakan berapa target untuk peserta didik yang diterima serta waktu untuk pendaftaran, tim IT untuk memasarkan lewat teknologi yang ada di MTsN 8 Kediri, dan tim Promosi untuk mempromosikannya sesuai dengan rencana sasarnya/target mana yang dituju yaitu dalam semua tim itu memiliki tugasnya masing-masing. Mereka saling berkoordinasi satu sama lain.

²⁰ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

²¹ Wawancara dengan Ibu Andre selaku guru dan Tim IT MTsN 8 Kediri tanggal 1 Februari 2021

Berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti lakukan kegiatan/program implelementasi pemasaran itu kepala madrasah mengontrol atau memantau langsung dalam kinerja tim khusus atau lainnya. Hal ini dilakukan untuk saling kerjasama antara satu dengan yang lainnya dengan cara memberikan motivasi, arahan dan bimbingan.²²

Kemudian dalam pemasaran pendidikan pokok utamanya sebuah lembaga madrasah adalah untuk mempromosikan dengan tujuan mendapatkan calon peserta didik yang dapat meningkatkan citra lembaga madrasah. Hal ini dinyatakan oleh waka humas Ibu Laily:

Nah pemasaran pendidikan adalah hal yang penting atau utama dalam penerimaan peserta didik baru yang mana hal ini dapat meningkatkan citra lembaga. Dimana madrasah ini istilahnya menjual produk, terus mempromosikan secara maksimal. Dalam hal implementasi, kita menggunakan media-media dalam menunjang meningkatkan citra madrasah yaitu antara lain: brousur, pamflet, benner, baliho, website (instagram, facebook, dan Youtube), lewat guru-guru, dan siswa-siswi. Fungsi implementasi promosi adalah agar wali murid dapat mengetahui MTsN 8 Kediri.²³

Dari pernyataan diatas, dalam implementasi pemasaran pendidikan itu melibatkan seluruh warga madrasah. Hal ini bertujuan agar proses implementasi berjalan dengan tujuan dan efektif serta efisien.

Program mempromosikan madrasah sebetulnya bisa dilakukan setiap hari, akan tetapi waktu yang tepat yaitu pada waktu ajaran baru atau sebelum penerimaan peserta didik baru. Apalagi madrasah punya program untuk penerimaan peserta didik baru lewat jalur ataupun program Try

²² Hasil Observasi pada tanggal 1 Maret 2021

²³ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

Out/MIPA, unggulan/prestasi (akademik atau non akademik), dan reguler. Selain itu, telah tersedia jalur promosi untuk mempermudah tim dalam mempromosikan. Hal ini dinyatakan oleh waka kesiswaan Ibu Yeni:

Dalam program penerimaan peserta didik baru ini kita punya 3 jalur yaitu jalur unggulan dari program Try Out (MIPA), jalur unggulan/prestasi yaitu dari siswa/siswi yang mau mendaftarkan punya piagam/sertifikat prestasi, misalnya prestasi bakat minat/ seni, dan jalur reguler itu lewat tes misalnya tes tulis dan lisan mbak. Nanti dalam promosi melalui brosur, pamflet, dan website MTsN 8 Kediri sudah tertera mbak.²⁴



Gambar 4.3

Brosur untuk Promosi²⁵

Selain itu ada program-program unggulan serta ciri khas yang dimiliki dan sarana prasarana yang memadai untuk meningkatkan citra lembaga di MTsN 8 Kediri. Karena pada umumnya masyarakat dapat memilih lembaga pendidikan untuk putra-putrinya dengan melihat dari ciri

²⁴ Wawancara dengan Ibu Yeni selaku Waka Kesiswaan MTsN 8 Kediri tanggal 12 Januari 2021

²⁵ Dokumentasi MTsN 8 Kediri, Brosur dan Pamflet

khas, program unggulan yang ada dan sarana yang memadai untuk bekal anak-naknya nanti.

Kemudian dalam mempromosikan madrasah dengan cara memperlihatkan ciri khas, keunggulan madrasah, lokasi/tempat dan sarana prasana yang dapat menarik pengguna jasa. Apalagi wali murid dan masyarakat sekitar maupun luar lingkungan madrasah. Dengan itu akan meningkatkan citra lembaga. Hal ini didukung oleh pernyataan dari waka kehumasan Ibu Laily:

Untuk meningkatkan daya tarik peserta didik dan meningkatkan citra lembaga kami perlu memperlihatkan ciri khas yang ada di MTsN 8 Kediri yaitu setiap hari senin-kamis pembacaan Juz Amma untuk semua warga madrasah tanpa terkecuali, setiap hari Jum'at-sabtu ngaji bersama/istighosah. Tujuannya yaitu menumbuhkan rasa keimanan pada diri siswa-siswi madrasah, dan mudah menghafal karena dibaca setiap hari.



Gambar 4.4

Ciri Khas Ngaji atau Istighosah bersama Warga MTsN 8 Kediri²⁶

Selain itu program-program unggulannya diantaranya ini mbak: prestasi siswa dalam bidang akademik maupun non akademik. Serta meningkatkan sarana prasarana itu yang paling penting untuk menunjang berlangsungnya proses belajar mengajar seperti kami mempunyai 30 kelas, yang mana kelas itu akan dibagi untuk kelas VII, VIII dan X. Kelas VII untuk peserta didik baru itu kita menarget 11 kelas. Kelas VIII terdapat 10 kelas, dan kelas X terdapat 9 kelas.

²⁶ Dokumentasi, Ciri Khas Madrasah Ngaji atau Istighosah Bareng

Tapi ini madrasah terus membangun sarana prasana kelas untuk nantinya madrasah ini akan lebih baik lagi. ²⁷



Gambar 4.5

Prestasi Akademik dan Non Akademik MTsN 8 Kediri²⁸

Dalam pernyataan diatas ditegaskan oleh waka kesiswaan Ibu Yeni sebagai berikut:

Dalam memasarkan pendidikan kita perlu memberitahukan program-program unggulan, ciri khas, dan sarana prasarana yang ada di MTsN 8 Kediri. Misalnya program unggulan ada kelas unggulan bidang IT, Keagamaan, Sains, dan Bahasa, pertukaran pelajar ke Thailand, dan prestasi-prestasi siswa akademik maupun non akademik. Kalau ciri khas itu, setiap 06.45-07.00 hari senin diadakan upacara bendera untuk menumbuhkan rasa kedisiplinan pada siswa, kemudian mengaji juz amma setiap hari senin-kamis dan mengaji bersama/istighosah setiap hari jum'at dan sabtu. Terakhir masalah sarana dan prasarana mbak menjadi prioritas yang sangat kami jaga dan terus kami kembangkan, karena kalau sarana dan prasarana tidak ada bahkan tidak lengkap atau tidak layak, bagaimana mungkin para wali murid percaya dan mau menitipkan putra-putrinya pada lembaga kami. Seperti sekarang ini ada 30 kelas yang ada di MTsN 8 Kediri. Mulai kelas VII terdapat 11 kelas, kelas VIII terdapat 10 Kelas, dan kelas X terdapat 9 kelas. Hal ini dibuktikan dengan madrasah berproses membangun ruang-ruang kelas untuk menjadi madrasah yang unggul dan baik lagi nantinya. Selain itu letak bangunan yang strategis dapat menarik pelanggan.²⁹

²⁷ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

²⁸ Dokumentasi, Prestasi Akademik Dan Non Akademik

²⁹ Wawancara dengan Ibu Yeni selaku Waka Kesiswaan MTsN 8 Kediri tanggal 12 Januari 2021



Gambar 4.6

Sarana Prasarana MTsN 8 Kediri³⁰

Dari kedua pernyataan diatas, dalam sebuah pemasaran pendidikan agar dapat meningkatkan citra lembaga harus memasarkan program-program unggulan, ciri khas dan lokasi/bangunan sarana prasarana dalam proses belajar mengajar yang memadai di MTsN 8 Kediri. Sehingga calon peserta didik serta orang tua tertarik menyekolahkan anaknya karena mengetahui keunggulan yang ada.

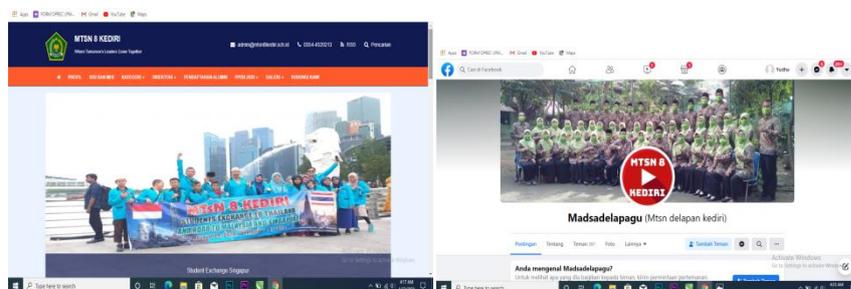
Berdasarkan observasi serta pengamatan di lembaga dalam ciri khas itu sudah termanajer dengan secara tertulis hal ini dilihat dari program ciri khas itu dilakukan sebagai suatu adat kebiasaan. Seperti jadwal hari ini kelas apa dan siapa yang membaca dan memimpin istighosah/pengajian yang diselenggarakan setiap hari. Namun meski sudah terjadwal jika ada kelas yang tidak mengerjakan tugas membaca maka akan ada sanksi dan denda.³¹

³⁰ Dokumentasi tanggal 19 Januari 2021

³¹ Hasil observasi tanggal 25 Maret 2020

Selanjutnya selain dalam implementasi memasarakan pendidikan agar dapat meningkatkan citra lembaga di MTsN 8 Kediri maka promosi dengan menyebarkan program-program ke Website, Youtube, Instagram, Facebook. Sehingga dalam hal ini terlihat bahwa MTsN 8 Kediri ini mampu menonjolkan ciri khas melalui IT yang ada, serta memperlihatkan program unggulan ini untuk daya saing yang semakin ketat. Hal ini dinyatakan oleh Ibu Andre guru MTsN 8 Kediri dalam bidang IT:

Dalam persaingan yang semakin ketat ini kita perlu juga menonjolkan prestasi-prestasi di sosial media. Kita harus memperlihatkan di website, Instagram, Facebook, dan Youtube, yang mana di dalamnya itu nanti terdapat suatu prestasi-prestasi siswa bagian akademik maupun non akademik serta ketrampilan-ketrampilan siswa, kegiatan lainnya seperti upacara HAB Kemenag ke -75, jalan santai, dan jum'at bersih, sama itu ciri khas dan sarana prasarana yang ada di madrasah. Sehingga nantinya para wali murid akan tertarik untuk menyekolahkan putra putrinya dan madrasah dapat meningkatkan citra lembaga.³²



Gambar 4.7

Website dan Media Sosial MTsN 8 Kediri³³

³² Wawancara dengan Ibu Andre selaku Guru dan tim IT di MTsN 8 Kediri tanggal 1 Februari 2021

³³ Dokumentasi tanggal 19 Januari 2021

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan, dalam pemasaran di MTsN 8 Kediri terdapat strategi-strategi yang unik dalam meningkatkan citra lembaga yaitu program pemasaran yang sangat diminati oleh siswa tingkat MI/SD di Kabupaten Kediri yaitu kegiatan Try Out/MIPA yang setiap tahun dilaksanakan pada bulan Maret sampai waktu yang ditentukan. Kegiatan Try Out/MIPA adalah program MTsN 8 Kediri untuk menjaring calon peserta didik baru melalui jalur Milad madrasah. Dalam Milad terdapat kegiatan-kegiatan yang menarik seperti pelaksanaan basar, lomba-lomba, dan pentas seni. Hal ini dilakukan selain untuk mendapatkan target siswa yang diharapkan sekaligus menyeleksi kualitas siswa yang diterima oleh madrasah untuk meningkatkan citra lembaga madrasah.³⁴

Program Try Out/MIPA setiap tahunnya tidak kurang dari 900 siswa yang mengikutinya. Sebagai berikut pernyataan Kepala madrasah Ibu Umi Hanik:

Setiap madrasah membuka pendaftaran Try Out/MIPA, antusias siswa tingkat MI/SD begitu besar. Kuota 900 kursi yang kami sediakan pasti terpenuhi bahkan panitia sampai menolak.³⁵

Setelah siswa mengikuti kegiatan Try Out/MIPA, panitia akan mengoreksi dan mengumumkan urutan siswa yang memperoleh nilai tertinggi sampai terakhir. Siswa dengan urutan 1 sampai 200 menjadi prioritas dalam pendaftaran peserta didik baru. Sebagai berikut pernyataan waka humas Ibu Laily :

³⁴ Hasil Observasi tanggal 19 Januari 2021

³⁵ Wawancara dengan Ibu Umi Hanik selaku Kepala Madrasah MTsN 8 Kediri tanggal 28 Januari 2021

Kegiatan Try Out/MIPA memiliki prosedur yang harus dipegang teguh dan dilaksanakan oleh segenap tim PPDB. Setiap siswa yang mengikuti kegiatan Try Out/MIPA kemudian berhasil mendapat nilai terbaik mulai dari nomor urut 1 sampai 200 maka yang bersangkutan menjadi prioritas atau di terima dalam proses pendaftaran sebagai peserta didik baru pada MTsN 8 Kediri.³⁶



Gambar 4.8

Proses Program Try Out/MIPA³⁷

Selain melalui kegiatan Try Out/MIPA MTsN 8 Kediri memiliki program lain untuk mendapatkan siswa yaitu melalui jalur unggulan/prestasi (akademik atau non akademik). Melalui jalur ini para calon siswa dapat menunjukkan sertifikat yang diperoleh dari keahliannya, seperti: olahraga, tilawatil qur'an, pidato dan bidang seni. Seperti pernyataan waka kesiswaan Ibu Yeni :

Try Out/MIPA bukanlah satu-satunya program dalam implementasi pemasaranyang dilakukan oleh lembaga, melainkan ada program penerimaan siswa baru melalui jalur unggulan/prestasi. Pada program ini siswa dapat diterima hanya dengan menunjukkan sertifikat keahlian yang dimiliki. Seperti keahlian olahraga, tilawatil/taratil qur'an, pidato dan bidang seni. Program ini kami lakukan bagi siswa yang berminat menjadi calon peserta didik di MTsN 8 Kediri yang ingin masuk dengan tidak mengikuti bidang akademik melainkan dengan keahlian mereka yang dimiliki dan lembaga dapat merekrut dan mendidik mereka menjadi siswa yang unggul dalam bidangnya

³⁶ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

³⁷ Dokumentasi , Proses program Try Out/MIPA

masing-masing yang mana bisa meningkatkan citra lembaga nantinya.³⁸



Gambar 4.9
Proses Program Lomba Bakat Minat³⁹

Berdasarkan hasil observasi melalui program jalur unggulan/prestasi atau disebut bakat minat, lembaga mendapat keuntungan, memiliki kandidat/wadah yaitu mendapatkan siswa-siswi yang dapat diunggulkan pada bidang akademik atau non akademik yang diselenggarakan untuk tingkat kecamatan, kabupaten sampai pada tingkat propinsi, lembaga telah memiliki siswa-siswi yang handal untuk diikutkan dalam mengharumkan nama lembaga dan dapat dibanggakan didepan wali murid dan masyarakat.⁴⁰

Dalam hal lain untuk dapat membanggakan orang tua siswa/siswi yang berprestasi, lembaga juga memberikan tropi dan sebuah piagam penghargaan bagi siswa-siswi yang mendapat predikat terbaik juara 1-4 dari setiap kegiatan yang telah diselenggarakan oleh MTsN 8 Kediri.

Berikut ini pernyataan dari Kepala madrasah Ibu Umi Hanik:

Nah itu mbak, dalam hal ini kami memberikan bukti partisipasi para siswa-siswi MI/SD yang telah mengikuti kegiatan yang telah kami

³⁸ Wawancara dengan Ibu Yeni selaku Waka Kesiwaan MTsN 8 Kediri tanggal 12 Januari 2021

³⁹ Dokumentasi, Lomba bakat minat

⁴⁰ Hasil observasi, tanggal 1 Maret 2021

selenggarakan, maka dari pihak lembaga memberikan penghargaan dalam bentuk trofi dan piagam, sebagai penambah semangat dan kreatifitas, agar siswa, orang tua dan sekolah asal bisa merasa bangga kepada anak didiknya.⁴¹

Dari pernyataan di atas MTsN 8 Kediri memiliki taktik atau cara yang bagus untuk implementasinya, agar siswa-siswi tertarik sekolah disini. Apalagi didukung oleh penghargaan-penghargaan yang diraih oleh peserta lomba. Hal ini dapat menjadikan sekolah/madrasah ini dikenal oleh berbagai kalangan.



Gambar 4. 10
Pemberian Trofi Dan Piagam Kepada Pemenang⁴²

Kemudian dalam tahap selanjutnya yaitu program atau jalur reguler yang diadakan jika kuota belum terpenuhi sesuai dengan target peserta didik yang diterima. Adapun pernyataan dari waka humas

Untuk jalur reguler ini diadakan apabila kuota yang kita inginkan belum sesuai target mbak. Jalur ini diadakan dengan sistem tes yaitu tes tulis dan tes lisan dengan materi umum dan keagamaan.⁴³

⁴¹ Wawancara dengan Ibu Umi Hanik selaku Kepala Madrasah MTsN 8 Kediri tanggal 28 Januari 2021

⁴² Dokumentasi, Pemberian Trofi Dan Piagam Kepada Pemenang

⁴³ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

Hal ini dipertegas oleh Ibu Yeni selaku waka kesiswaan bahwa dalam jalur ini diadakan bebarengan dengan program dari sekolah umum. Jalur reguler itu dilakukan karena belum terpenuhinya kuota atau target peserta didik. Jalur ini menggunakan sistem tes tulis dan tes lisan dengan materi umum dan keagamaan seperti materi ipa, matematika dan bahasa serta mengaji atau materi keagamaan lainnya.⁴⁴

Dalam hal implementasi pemasaran pendidikan yang telah di formulasikan sebelumnya oleh kepala madrasah, waka humas serta telah dilaksanakan oleh tim PPDB, tim IT, dan tim promosi dengan baik, itu bisa membuat manfaat yang bisa dipetik yaitu ketika lembaga madrasah itu tampil di luar atau didalam dengan menjolkan atau memperlihatkan ciri khas/program unggulannya. Maka dengan itu diharapkan dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi konsumen tetap di madrasah. Sehingga dalam hal ini madrasah dapat meningkatkan citra lembaga untuk masa depan madrasah yang cerah dan berkembang didalam persaingan yang semakin sulit.

Kemudian Setiap program yang dilakukan oleh lembaga tentu membutuhkan pendanaan. Oleh karena itu lembaga perlu mengatur pendanaan secara rinci untuk setiap program yang akan dilaksanakan. Apabila tidak dianggarkan dengan baik, maka program yang telah direncanakan tentunya tidak dapat berjalan dengan maksimal. Sebagai berikut pernyataan waka humas Ibu Laily:

⁴⁴ Wawancara dengan Ibu Yeni selaku Waka Kesiswaan MTsN 8 Kediri tanggal 12 Januari 2021

Dalam hal pemasaran pendidikan ada sumber pendanaan keuangannya dari dana DIPA dan uang komite serta ada dana dari bapak/ibu guru. Dana itu untuk setiap program yang telah direncanakan. Karena setiap program kalau tidak anggarannya tidak akan berjalan dengan maksimal. Pendanaannya juga harus terinci dengan baik agar tidak terjadi kerancuan dalam penataan keuangan lembaga.

Hal ini dipertegas oleh bendahara komite Ibu Nana. Dalam pemasaran pendidikan itu ada 3 sumber pendanaan yaitu uang dari DIPA, komite, dan dari bapak/ibu guru. Nah dari sumber-sumber pendanaan itu yang megang sendiri-sendiri mbak, dari sita kita saling koordinasi satu sama lain agar tidak ada kekeliruan. Nanti uang dari ini harus dirinci dengan jelas dan seterusnya mbak. Pokok intinya kita kelola dan koordinasi uang dari DIPA dulu jika semisal kurang pakai uang komite dan seterusnya.

Selain pendanaan dalam hal pemasaran pendidikan di MTsN 8 Kediri, mereka membuat suatu implemementasi pembiayaan pembayaran untuk daftar ulang pada awal masuk madrasah dibuat untuk semua kalangan agar dapat masuk ke MTsN 8 Kediri, untuk pembiayaan tidak di khususkan yang masuk hanya kalangan atas saja, tapi juga untuk kalangan menengah kebawah pun bisa menyekolahkan anaknya ke MTsN 8 Kediri. Meskipun di madrasah ini ada kelas unggulan dan leguler. Hal ini dinyatakan oleh bendahara komite Ibu Nana sebagai berikut:

Dalam hal daftar ulang di MTsN 8 Kediri ini sama mbak tidak ada yang dibeda-bedakan, untuk kalangan atas, atau menengah kebawahpun sama. Nah, dalam daftar ulang tadi semua sama ya tanpa membeda-bedakan reguler dan unggulan. Tapi nanti jika ada wali murid yang ingin mencari keringan kita akan memberi keringanan. Dan untuk pemabayaran kita tidak secara chas mbak tapi

wali murid langsung membayar ke bank BRI nanti langsung masuk ke rekening komite.⁴⁵

Pernyataan ini di pertegas oleh bapak Agung selaku Komite dan wali murid di MTsN 8 Kediri. Dalam hal daftar ulang semua sama mbak unggulan, prestasi dan reguler. Di madrasah ini juga menerima keluhan kesah wali murid mbak, untuk masalah keringanan biaya, madrasah ini menyambut dengan baik. Untuk pembayaran nanti tidak menerima chas di MTsN 8 Kediri ini, tapi wali murid langsung lewat Bank BRI.⁴⁶

Dengan pernyataan di atas maka suatu lembaga pendidikan harus memperhatikan golongan menengah ke bawah karena mereka butuh tempat untuk meningkatkan kemampuan peserta didik. Dalam hal ini madrasah dapat menarik peserta didik dan dapat meningkatkan citra lembaga di mata masyarakat. Karena madrasah ini tidak membedakan suatu golongan atau kalangan.

Dalam pengamatan di MTsN 8 Kediri ini dalam implementasi pemasaran proses daftar ulang setelah peserta didik baru yang sudah diterima di madrasah belum terdapat tata cara/prosedur dalam pembayaran yang tertera dibanner atau papan madin hal ini hanya tertera di media sosial/website madrasah. Apalagi sistem pembayaran daftar ulang di madrasah ini semakin mengikuti perkembangan zaman. Hal ini disayangkan karena prosedur itu sangat penting tapi hanya tertera dari

⁴⁵ Wawancara dengan Ibu Nana selaku Bendahara Komite MTsN 8 Kediri tanggal 8 Januari 2021

⁴⁶ Wawancara dengan Bapak Agung selaku Komite MTsN 8 Kediri tanggal 1 Februari 2021

mulut kemulut dan media sosial, biasanya para orang tua yang gptek atau sudah sepuh masih kebingungan dalam proses pembayaran. Akan tetapi dalam hal ini bukanlah penghambatan/kendala karena sudah ada penanggungjawab dalam bidang ini.⁴⁷

3. Evaluasi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga di MTsN 8 Kediri

Dalam setiap kegiatan yang telah dilaksanakan tentu ada evaluasi. Evaluasi ini adalah usaha-usaha untuk mencapai hasil dari perumusan (formulasi) sampai dengan implementasinya, ini dilakukan agar lembaga dapat mengetahui perkembangan dan kekurangan yang terjadi. Proses evaluasi dilakukan dengan laporan dari masing-masing penanggungjawab kegiatan saling koordinasi yang dihadiri oleh seluruh dewan guru dan dewan komite madrasah. Hal ini dinyatakan oleh kepala madrasah ibu Umi Hanik:

Dalam evaluasi pemasaran ini setiap tim khusus dan komite serta dewan guru lainnya yang bertanggung jawab serta membantu pada proses ini menyampaikan laporannya untuk dilihat adakah permasalahan atau tidak saat terjun kelapangan. Kemudian nanti setelah evaluasi kita lanjutkan tentang persiapan program kegiatan terdekat yang akan dilaksanakan berikutnya agar lebih matang dalam pelaksanaannya nanti.⁴⁸

Evaluasi pemasaran pendidikan selalu dilakukan setelah proses penerimaan siswa baru setiap tahunnya. Hal ini dilakukan agar mengetahui apa keinginan dari masyarakat selaku pelanggan lembaga. Hal ini biasanya dibahas pada rapat dinas lembaga dan dipimpin oleh kepala madrasah secara langsung. Dalam hal ini membahas segala sesuatu hal yang terjadi

⁴⁷ Hasil observasi tanggal 25 Maret 2020

⁴⁸ Wawancara dengan Ibu Umi Hanik selaku Kepala Madrasah MTsN 8 Kediri tanggal 28 Januari 2021

pada saat proses pemasaran berlangsung tentang layanan madrasah, program-program yang perlu diperbaiki dan mana yang perlu dihapus serta dikembangkan.⁴⁹

Tidak hanya proses promosi di lapangan yang dievaluasi, tetapi kegiatan Try Out/MIPA, Prestasi dan tes yang diselenggarakan oleh lembaga untuk menjaring peserta didik ini dievaluasi guna meningkatkan kenyamanan para peserta serta meningkatkan citra lembaga. Sebagaimana pernyataan Ibu Laily selaku Humas berikut :

Menganalisa sistem pemasaran kami lakukan bersama tim kerja, karena strategi yang digunakan pada tahun ini bisa jadi digunakan kembali dan bisa jadi tidak digunakan kembali pada tahun depan. Tinggal kita lihat kondisinya memungkinkan atau tidak. Kalau tidak maka kami perlu membuat strategi baru untuk menjaring siswa pada tahun depan karena melihat sekarang ini terjadi pandemi Covid- 19. Tidak terkecuali kegiatan Try Out/MIPA yang setiap tahun kami selenggarakan pasti kami evaluasi apakah ada kendala, ataupun masukan.⁵⁰

Kemudian berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti, pada penggunaan website dan sosial media madrasah sebagai salah satu sarana promosi lembaga tidak luput dari proses evaluasi. Semua itu dilakukan guna memudahkan masyarakat dan calon peserta didik untuk mengakses informasi yang di *posting* oleh tim IT. Pada zaman teknologi saat ini sudah tidak sedikit masyarakat dan para siswa yang dapat mengakses internet dengan mudah melalui sarana laptop maupun smartphone. Sehingga

⁴⁹ Observasi selama proses penelitian secara langsung

⁵⁰ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari

pengelola website harus peka terhadap perkembangan masyarakat dan calon peserta didik dalam penggunaan teknologi informasi dan komunikasi.⁵¹

Tampilan dari website dan media sosial dibuat semenarik mungkin dan isi juga sebaiknya mengandung unsur informasi yang positif sehingga dapat membantu para pengaksesnya untuk menemukan sesuatu yang diinginkan. Sebagaimana pernyataan Ibu Andre selaku Tim IT:

Dalam MTsN 8 Kediri punya website dan sosial media yang dikelola dengan baik. Sehingga anak-anak apabila ingin mencari informasi terkait pengumuman lembaga tinggal mengakses saja website atau mencari di media sosial lembaga. Itu akan lebih mempermudah mereka karena lebih mudah dibanding harus datang kesekolah jauh-jauh pada saat libur dan pandemi seperti ini hanya untuk melihat pengumuman. Sehingga admin lembaga selalu membuat inovasi yang membuat website lembaga menarik untuk dikunjungi serta mudah dipahami dan di operasikan.⁵²

Kinerja dari Tim PPDB selalu di evaluasi pada akhir kegiatan PPDB selesai. Tujuannya adalah untuk mengetahui kendala, kekurangan serta temuan baru yang didapatkan pada proses pelaksanaan PPDB. Evaluasi mencakup kinerja tim, hasil yang diperoleh dari kegiatan yang dilaksanakan, kendala/kekurangan-kekurangan yang nantinya akan dianalisa untuk mencari solusi dan ditindak lanjuti.

Kegiatan PPDB dan promosi serta IT yang di lakukan oleh panitia yang telah dibentuk lembaga berjalan sesuai dengan harapan, karena tim khusus saling koordinasi satu sama lain. Terbukti dengan jumlah peserta didik yang sesuai dengan harapan lembaga. Sebagai berikut pernyataan Ibu Laily selaku waka humas :

⁵¹ Observasi, 19 Februari 2021

⁵² Wawancara dengan Ibu Andre selaku Guru dan tim IT di MTsN 8 Kediri tanggal 1Februari 2021

Kami sangat bersyukur sekali karena harapan kami untuk memenuhi target dari lembaga telah terpenuhi dengan sukses. Jumlah peserta didik pada tahun ini telah memenuhi kuota yang ditetapkan oleh lembaga untuk meningkatkan citra lembaga.⁵³

Untuk masalah kuota yang ditetapkan oleh lembaga telah terpenuhi.

Akan tetapi, ternyata ada yang kurang dalam evaluasi yaitu masalah kelas, karena minat masyarakat begitu besar namun lokal kelas yang disediakan lembaga masih kurang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat untuk menyekolahkan putra-putrinya pada MTsN 8 Kediri. Hal ini dinyatakan oleh kepala madrasah Ibu Umi Hanik :

Minat konsumen begitu besar, namun lembaga masih kekurangan ruang kelas untuk menampung calon peserta didik, sehingga dengan sangat terpaksa kami harus menolak siswa karena sudah tidak ada lagi kelas untuk mereka. Harapannya semoga ditahun depan lembaga dapat membangun lokal lagi agar jumlah kelas X semakin meningkat untuk meningkatkan citra lembaga.⁵⁴

Dari pernyataan-pernyataan diatas program yang telah di implementasikan oleh segenap warga madrasah, maka perlu ditindak lanjuti untuk diformulasikan serta diimplementasikan pada tahun berikutnya untuk mencapai target dan tujuan lembaga atau sesuai dengan kebutuhan madrasah meningkatkan citra lembaga.

Dengan itu dalam kaitannya evaluasi itu pihak madrasah mengupayakan berbagai hal untuk meningkatkan mutu pelayanan mencapai tujuan meningkatkan citra lembaganya, agar dapat bersaing dengan madrasah lain. Dalam persaingan itu maka, hal yang perlu

⁵³ Wawancara dengan Ibu Laily selaku Waka Humas MTsN 8 Kediri tanggal 6 Januari 2021

⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Umi Hanik selaku Kepala Madrasah MTsN 8 Kediri tanggal 28 Januari 2021

dilakukan adalah persaingan mutu lulusan dalam meningkatkan mutu pendidikan diantaranya yaitu: 1) meningkatkan mutu pendidikan, 2) meningkatkan kualitas guru dari tenaga pendidik sampai tenaga kependidikan, 3) meningkatkan kualitas peserta didik dalam hal prestasi akademik maupun non akademik, 4) meningkatkan layanan yang baik serta pemanfaatan sarana prasarana secara maksimal.

B. Temuan Penelitian

Temuan penelitian ini, mengemukakan data yang diperoleh dari hasil penelitian mengenai “Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga di MTsN 8 Kediri ”.

1. Mengadakan Formulasi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga di MTsN 8 Kediri

Berdasarkan data lapangan terkait fokus penelitian yang pertama dapat ditemukan hasil penelitian, formulasi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga sebagai berikut:

- a. Rapat Formulasi pemasaran pendidikan dilakukan pada awal tahun pelajaran. Dengan membahas program yang direncanakan yaitu program Try Out/MIPA, program unggulan/prestasi (akademik atau non akademik), dan program reguler (tes tulis dan tes lisan) bertujuan untuk memikat para pengguna jasa pendidikan.
- b. Merumuskan dan merapakan visi, misi, dan tujuan madrasah untuk formulasi pemasaran agar berjalan lancar. Adapun visi misi dan tujuan yaitu Visi “Beriman, Berprestasi, Berkarakter, Kolaboratif, dan Inovatif

yang Berwawasan Lingkungan” (Faithful, Achievement, Character, Colaborative, and Innovative). Misi: 1) Mengembangkan pemahaman, penghayatan, dan pengamalan ajaran Islam, 2) Menyelenggarakan pendidikan yang berkuaitas dalam mencapai prestasi akademik dan non akademik, 3) Membangun karakter pribadi yang tangguh dalam menghadapi persaingan global dalam kehidupan sosial masyarakat, 4) Mengembangkan live skill yang dapat menumbuhkan jiwa wirausaha yang kompetitif, 5) Mengembangkan kreativitas siswa dalam kegiatan intra dan ekstra kulikuler, 6) Mewujudkan madrasah yang peduli lingkungan. Tujuan: Menyelenggarakan pendidikan yang Islami agar terbentuk muslim yang beriman, berilmu, bertaqwa, berprestasi, berakhlakul Karimah, mempunyai semangat bersaing secara sehat dan kompetitif, mampu bersaing pada era Globalisasi serta berperan aktif mewujudkan madrasah berwawasan lingkungan.

- c. Pembentukan tim pemasaran pendidikan yang meliputi: Tim PPDB, Tim Promosi, dan Tim IT yang mana mereka adalah penanggung jawab dalam pemasaran yang mana tetap koordinasi dengan waka humas dan nantinya humas melaporkan ke kepala madrasah. Hal ini bertujuan agar dalam prosesnya nanti tidak ada kesalahan.
- d. Menetapkan sasaran/target pemasaran dalam pendidikan. Dalam hal ini sasaran/target yaitu siswa-siswa tingkat SD/MI.
- e. Menyelenggarakan kegiatan pengenalan lembaga kepada masyarakat dan calon peserta didik dengan mengadakan program-program yaitu program

Try Out/MIPA, program unggulan/prestasi (akademik atau non akademik), dan program reguler (tes tulis dan tes lisan) yang akan ditunjukkan kepada siswa-siswi tingkat MI/SD.

- f. Mengenalkan letak geografis yang cukup memadai dan mudah dijangkau. Adapun pengenalan fisik, lokasi, dan fasilitas di MTsN 8 Kediri, yang mana madrasah ini memiliki dua kampus yaitu kampus 1 terdapat di desa Sitimerto Pagu yang berjarak dengan kampus 2 hanya $\frac{1}{2}$ km saja disana terdapat fasilitas ma'had khusus siswi dan kampus 2 adalah pusat MTsN 8 Kediri yang berada di desa Menang Pagu di sini dapat melihat dari mulai awal masuk madrasah disuguhkan dengan depan pintu gerbang terdapat lapangan yang besar untuk berolahraga milik madrasah, ketika mau masuk disuguhkan dengan fasilitas ruang kelas yang bertingkat tiga.
- g. Menentukan alat atau media promosi dalam pemasaran program yaitu penyebaran alat atau media promosi melalui benner, pamflet, brosur, website dan media sosial seperti facebook, instagram, youtube, dan akun pribadi warga madrasah.
- h. Menetapkan kebijakan terkait program pemasaran pendidikan yang akan diimplementasikan. Dalam hal ini pihak madrasah dapat menetapkan kebijakan untuk meningkatkan citra lembaga itu tidak hanya melibatkan salah satu pihak saja, akan tetapi melibatkan semua warga madrasah agar kebijakan tidak ada kesalah pahaman.

2. Implementasi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga di MTsN 8 Kediri

Berdasarkan data dilapangan terkait fokus penelitian yang kedua dapat ditemukan hasil penelitian, implementasi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga sebagai berikut:

- a. Adapun tim-tim yaitu tim promosi, tim IT, dan tim PPDB yang sudah ditetapkan/dibentuk saling koordinasi melakukan tugas sesuai dengan tupoksinya. Hal ini agar mereka tidak asal-asalan dalam menjalankan tugasnya.
- b. Implementasi atau pelaksanaan penyebaran alat atau media promosi melalui benner, pamflet, brosur, website dan media sosial seperti facebook, instagram, youtube, dan akun pribadi warga madrasah. Hal ini bertujuan untuk memikat para target agar menyekolahkan putra-putrinya di MTsN 8 Kediri.
- c. Promosi dengan memperlihatkan program unggulan, ciri khas, dan lokasi/tempat madrasah serta sarana prasarana penunjang proses pembelajaran yang ada di madrasah untuk meningkatkan citra lembaga.
- d. Pelaksanaan pemasaran pendidikan sebelum pergantian semester pada bulan Maret sampai dengan waktu yang ditentukan madrasah. Dengan menerapkan program-program yang telah ditetapkan. Agar mereka tidak salah memilih jalur yang tepat sesuai keinginan.
- e. Implementasi program Try Out/MIPA, program unggulan/prestasi (akademik atau non akademik), dan program reguler (tes tulis dan tes

lisan) tujuannya mencapai suatu peserta didik sesuai target dan dapat meningkatkan citra lembaga.

- f. Pembiayaan kegiatan pemasaran pendidikan dan pembiayaan pembayaran untuk calon peserta didik baru atau disebut dengan persiapan daftar ulang tanpa membedakan golongan rendah, menengah dan atas. Hal ini bertujuan agar tidak ada perbedaan diantara golongan serta tidak ada kecemburuan sosial.

3. Evaluasi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga di MTsN 8 Kediri

Berdasarkan data lapangan terkait fokus penelitian yang ketiga dapat ditemukan hasil penelitian, evaluasi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga sebagai berikut:

- a. Mengadakan rapat evaluasi untuk membahas kinerja dalam proses implementasi. Hal ini selalu dilakukan setelah proses penerimaan siswa baru setiap tahunnya agar mengetahui apa keinginan dari masyarakat selaku pelanggan lembaga.
- b. Evaluasi membahas tentang kendala-kendala dan solusi yang tepat untuk implementasi pemasaran pendidikan yang belum terlaksana maksimal. Adapun kendala dan solusi yaitu masalah kuota yang ditetapkan oleh lembaga telah terpenuhi. Akan tetapi, ternyata ada yang kurang dalam evaluasi yaitu masalah kelas, karena minat masyarakat begitu besar namun lokal kelas yang disediakan lembaga masih kurang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat untuk menyekolahkan putra-putrinya

- c. Evaluasi pemasaran pendidikan juga menggunakan model memperbaiki serta memperkembangkan program yang telah berjalan untuk meningkatkan citra lembaga yang nantinya dapat diimplementasikan masa yang akan datang, agar lebih bagus menarik konsumen lagi. Dengan itu dalam kaitannya evaluasi itu pihak madrasah mengupayakan berbagai hal untuk meningkatkan mutu pelayanan mencapai tujuan meningkatkan citra lembaganya, agar dapat bersaing dengan madrasah lain.