

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

Sebelum peneliti melaksanakan penelitian, peneliti melaksanakan observasi di lokasi penelitian yaitu MA NU Mojosari Nganjuk. Peneliti melaksanakan penelitian di lembaga pendidikan islam dalam naungan Kementrian Agama.

Selanjutnya, penelitian ini di laksanakan selama kurang lebih 3 bulan. Penelitian ini dilakukan di MA NU Mojosari Nganjuk. Begitupun juga dengan fokus yang lain penelitian ini dilakukan diluar kantor, waktu kurang lebih 3 bulan ini di gunakan untuk mencari *actor* atau pelaku yang berkompeten dalam kaitannya dengan strategi manajemen pemasaran dalam meningkatkan siswa baru di MA NU Mojosari Nganjuk.

Data ini diperoleh melalui wawancara mulai awal hingga akhir oleh peneliti meskipun terkadang dalam pengumpulan data ini peneliti lebih banyak bertanya kepada teman sejawat dan orang yang berkompeten di luar lingkup MA NU Mojosari. Pelaksanaan penelitian ini memang banyak menemui kendala-kendala misalnya waktu dari *actor* untuk diwawancarai, karena penelitian ini berkaitan dengan kepala sekolah sehingga peneliti selalu membuat perjanjian terlebih dahulu karena kegiatan dari kepala sekolah yang super sibuk, belum lagi adanya virus corona yang menghambat proses berlanjalannya wawancara, serta penerapan PPKM yang tidak semua orang bisa masuk ke dalam madrasah.

Adapun informan yang dijadikan subjek peneliti dalam proses penelitian sebagai berikut:

Tabel 4.3 Identitas Informan

No	Nama Informan	Jenis Kelamin(L/P)	Pendidikan
1	Fatimatuz Zahro, M. Pd.	P	S2
2	Dedik Muksinun Nafi', M. Pd.	L	S2
3	Ahmad Baihaqi	L	Madrasah Tsanawiyah

Dengan demikian peneliti mendapat 3 informan yang akan dijadikan actor penelitian. *Actor* atau pelaku penelitian diharapkan mampu membantu memberikan pernyataan sesuai dengan topik penelitian guna mendapatkan data yang dibutuhkan oleh peneliti.

Beberapa data yang telah ditemuat terkait dengan penelitian ini, baik berupa hasil observasi, wawancara dan dokumentasi maka peneliti akan menganalisa data tersebut dengan teori yang ada untuk menjelaskan seluruh data yang peneliti dapatkan akan disajikan dalam bentuk deskriptif yaitu dengan menjelaskan melalui uraian kata sehingga menjadi kalimat yang mudah dimengerti dan dipahami agar data yang disajikan lebih terarah dan memperoleh gambaran yang jelas dari hasil penelitian. Maka peneliti menjabarkannya menjadi tiga bagian berdasarkan urutan mpermasalahannya.

1. Perencanaan Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Peningkatan Siswa Baru di MA NU Mojosari Nganjuk.

Perencanaan merupakan langkah pertama yang dilaksanakan dalam mencapai tujuan. Terutama dalam bidang manajemen pemasaran. Di dalam manajemen pemasaran perencanaan dibuat agar program-program kerja dalam manajemen pemasaran dapat terlaksana dengan baik. Adanya perencanaan yang telah disusun dengan baik menjadi dasar ketika program yang akan dicapai terdapat banyak masalah yang dihadapi. Maka dari itu perlunya perencanaan yang baik agar dapat meminimalisir kegagalan yang akan dihadapi.

Manajemen pemasaran menjadi salah satu lingkup penting didalam manajemen sekolah untuk mendapatkan siswa dengan jumlah yang banyak maka perlu adanya sebuah strategi pemasaran. MA NU Mojosari yang terletak di desa Ngepeh, Kecamatan Loceret, Kabupaten Nganjuk, memiliki perencanaan strategi pemasaran untuk memasarkan produk yang dihasilkan oleh lembaganya guna meningkatk/an jumlah siswa baru setiap tahunnya. Hal ini yang diungkapkan oleh Ibu Fatimatuz Zahro selaku kepala madrasah MA NU Mojosari Nganjuk bahwa:

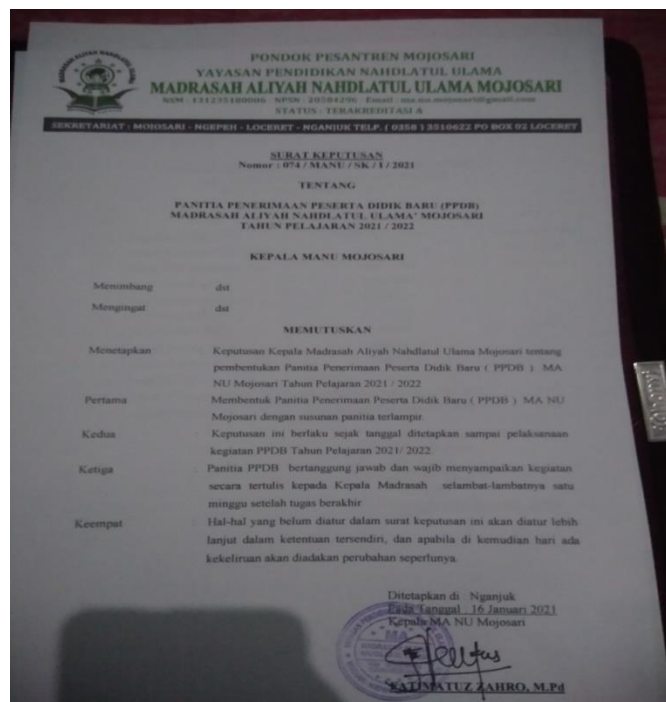
Saya sebagai kepala madrasah MA NU Mojosari harus jeli mas untuk melihat peluang besar khususnya untuk mendapatkan siswa baru. Hal pertama yang saya lakukan adalah membuat perangkat pemasaran seperti merencanakan membentuk tim pelaksanaan PPDB, serta menentukan waktu nya kapan, tempat di mana, target nya yang dituju siapa saja, serta media dalam mempromosikan itu apa saja.¹

¹ Wawancara dengan Ibu Fatimatuz Zahro, Kepala Sekolah MA NU Mojosari, tanggal 27 Maret 2021

Dalam perencanaan strategi pemasaran pendidikan MA NU Mojosari, langkah awal menyusun panitia PPDB yang terdiri dari wali kelas, dan PKM atau pimpinan madrasah seperti Waka Kurikulum, Waka Kesiswaan, Waka Humas, Waka Sarpras, kemudian kepala sekolah membentuk perangkat pemasaran, akan tetapi dilakukan pertama kali adalah sosialisasi brosur setelah itu dilakukan pembagian waktu dan tempat promosi.

Hal tersebut diperkuat dengan dokumentasi yang peneliti peroleh yaitu:

Gambar 4.1 SK PPDB



Dalam mempromosikan madrasah MA NU Mojosari yang pertama dilakukan adalah menentukan waktu dan tempat, kapan dan dimana proses

promosi dilakukan, apakah hanya didaerah sekolah saja atau diluar daerah sekolah tersebut. Hal ini diperjelas oleh Bapak Dedik Muksinun selaku guru di MA NU Mojosari, mengatakan bahwa:

Rencana waktu dan tempat promosi kami lakukan agar kami faham bentuk layanan pendidikan seperti apa yang sedang dibutuhkan oleh masyarakat khususnya di Desa Ngepeh. Ternyata setelah melakukan rapat bersama ibu kepala kami menemukan fakta bahwa promosi harus dilakukan diluar Desa Ngepeh juga untuk urutannya seperti ini, jadi arah utara kawasan Nganjuk kota, arah timur meliputi daerah Pace sampai Berbek, arah barat meliputi daerah Bagor sampai Wilangan.²

Sebelum melakukan kegiatan pemasaran diperlukannya penetapan dalam hal waktu dan dimana kegiatan pemasaran pendidikan berlangsung supaya mengerti bentuk pelayanan seperti apa yang dibutuhkan masyarakat sekitar.

Pada dasarnya setiap sekolah mempunyai target tersendiri dalam mempromosikan sekolahnya kepada masyarakat, seperti kata Ibu Fatimatuz Zahro selaku kepala madrasah MA NU Mojosari, mengatakan bahwa:

Target yang kami tuju adalah anak usia remaja lulusan dari berbagai SMP/MTs swasta maupun negeri mas, namun disini kita tidak ada kriteria khusus untuk bisa masuk ke MA NU Mojosari. Semua kalangan bisa masuk disini mas.³

Target yang dituju dari lulusan SMP/ MTs yang mempunyai kompetensi, semua bisa menimba ilmu di MA NU Mojosari. Target di sini tidak pandang bulu dari golongan menengah ke bawah pun bisa

² Wawancara dengan Bapak Dedik Muksinun Nafi', Guru MA NU Mojosari, tanggal 14 April 2021

³ Wawancara dengan Ibu Fatimatuz Zahro, Kepala Sekolah MA NU Mojosari, tanggal 27 Maret 2021


bersekolah di MA NU Mojosari. Selain target, waktu, dan tempat yang direncanakan, dalam menentukan tim pelaksana strategi pemasaran MA NU Mojosari. Penyusunan perencanaan dilakukan oleh kepala sekolah, guru, karyawan, pembina ekstra kurikuler, dalam arti semua pendidik harus mengikutsertakan dalam proses mempromosikan suatu sekolah, karena berhasil dan tidaknya sebuah promosi itu terdapat pada tim pelaksana. Tim pelaksana harus menggunakan media bantu dalam mempromosikan sekolah.

Gambar 4.2 Susunan Panitia PPDB MA NU Mojosari

Lampiran
Nomor : 074/ MANU/ SK / 1 / 2021

PANITIA PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU (PPDB)
MA NAHDLATUL ULAMA' MOJOSARI
TAHUN PELAJARAN 2021 / 2022

NO.	NAMA	JABATAN	KET.
1.	Fatimatuz Zahro, M.Pd	Pemanggang Jawab	Kepala Madrasah
2.	Didik Muksoni, Nafli, M.Pd	Ketua	Waka Humas
3.	Didik Budi Haryanto, S. Sos	Wakil Ketua	Waka Sarpras
4.	Binti Solikhah, S. Kom	Sekretaris	Guru
5.	Laili Khoirun Nour, S. E	Bendahara	Guru
6.	M. Ihsan, S. Kom	Sis. Desain	Guru
7.	Wiji Astatik, S. Pd	Anggota	Guru
8.	Zainal Arifin, S. Pd	Anggota	Guru
9.	Siti Nur Laela, S. Si	Anggota	Guru
10.	Nurhadi, S. Pd	Sis Publikasi (Pemasangan Banner)	Guru
11.	Kukuh Tri Utomo, S. Pd	Sis Publikasi (Pemasangan Banner)	Guru
12.	Nabhan Farhadi	Sis Publikasi (Pemasangan Banner)	Guru

Mojosari, 16 Januari 2021
Kepala Madrasah

FATIMATUZ ZAHRO, M.Pd

Penggunaan media dalam hal untuk mempromosikan sekolah terlebih dahulu melihat target dari madrasah tersebut untuk menunjang proses keberhasilan dalam sebuah promosi. Tanpa adanya sebuah promosi

maka sekolah tersebut tidak akan dikenal di masyarakat. Dari proses wawancara ternyata banyak wali murid atau orang tua menyekolahkan anaknya di MA NU Mojosari karena mengetahui dari brosur atau pamflet yang ditempel di jalan. Hal ini dipertegas oleh Bapak Ahmad Baihaqi selaku orang tua siswa, mengatakan bahwa:

Saya mengetahui MA NU Mojosari setelah saya melihat brosur yang tertempel di tengah jalan A. Yani dekat dengan rumah saya yang sering saya lewati bersama anak saya yang kebetulan itu jalan menuju MTs nya mas.⁴

Hal serupa juga dipertegas oleh Ibu Fatimatuz Zahro selaku kepala madrasah MA NU Mojosari, mengatakan bahwa:

Kami melakukan strategi pemasaran melalui pembuatan brosur, banner, dan baliho untuk menarik minat siswa mas, kami menempelkan itu semua di tempat yang sekiranya banyak orang berlalu lalang seperti di jalan, di pondok atau di dekat rumah warga.⁵

Hal tersebut diperkuat dengan dokumentasi yang peneliti peroleh dilapangan yaitu:

Gambar 4.3 Baliho PPDB MA NU mojosari



⁴ Wawancara dengan Bapak Ahmad Baihaqi, Orang Tua Peserta Didik, tanggal 31 Mei 2021

⁵ Wawancara dengan Ibu Fatimatuz Zahro, Kepala Sekolah MA NU Mojosari, tanggal 27 Maret 2021

Gambar 4.4 Brosur PPDB MA NU mojosari



Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang paling esensial dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan, karena tanpa adanya perencanaan maka pelaksanaan tidak akan berjalan dengan lancar, seperti halnya manusia yang masuk ke dalam hutan tanpa menggunakan peta atau kompas. Dapat dipastikan dia tidak akan dapat keluar dengan selamat dari hutan, begitu pula seperti halnya pelaksanaan tanpa perencanaan, dia akan berjalan tanpa tahu arah yang harus dilewati dalam rangka mencapai tujuan karena dalam perencanaan terdapat proses seleksi dan pertimbangan untuk kemudian yang terbaik yang akan dimasukkan dalam program untuk kemudian dilaksanakan.

MA NU Mojosari ini merencanakan untuk biaya infaq atau SPP dibuat untuk semua kalangan dapat masuk ke MA NU Mojosari. Madrasah

tidak dikhususkan bagi kalangan menengah ke atas melainkan kalangan menengah ke bawah juga. Dengan menyamaratakan jumlah SPP memudahkan bagi kalangan menengah ke bawah untuk bisa sekolah di MA NU Mojosari karena biaya yang tidak terlalu tinggi. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Ahmad Baihaqi selaku wali murid melalui wawancara yang dilakukan peneliti, mengatakan bahwa:

Bayar SPP di MA NU Mojosari perbulannya cukup murah mas, kami yang hanya pedagang di pasar, alhamdulillah bisa menyekolahkan anak kami di MA NU Mojosari. Karena di MA NU Mojosari tidak ada kayak perbedaan mas dalam hal membayar SPP.⁶

Oleh karena itu, suatu lembaga pendidikan harus memperhatikan golongan menengah ke bawah karena mereka tempat untuk meningkatkan kemampuan siswa. MA NU Mojosari ini juga dirancang untuk memudahkan pelanggan supaya wali murid mudah untuk mendaftarkan anaknya di MA NU Mojosari.

Dalam rangka menciptakan minat konsumen, MA NU Mojosari merencanakan alat yang digunakan untuk mempromosikan MA NU Mojosari tersebut yaitu: dengan menggunakan brosur, lewat wali murid, teman, dari mulut ke mulut, spanduk dan panflet, karena dengan strategi pemasaran seperti ini sekolah tersebut diharapkan dapat dikenal oleh banyak orang, tidak hanya sekitar Desa Ngepeh saja tapi luar Desa Ngepeh. Hal ini senada diungkapkan oleh Bapak Dedik Muksinun selaku guru MA NU Mojosari:

⁶ Wawancara dengan Bapak Ahmad Baihaqi, Orang Tua Peserta Didik, tanggal 31 Mei

Salah satu cara pemasaran yang dilakukan MA NU Mojosari adalah menggunakan pembuatan brosur mas. Brosur ini berisikan tentang jadwal pembelajaran, fasilitas yang kita punya, namun saat ini pembuatan brosur kami masih sangat kurang hal ini dikarenakan dengan minimnya dana yang kami miliki saat ini.⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas, promosi dalam suatu lembaga itu sangat penting karena untuk mempromosikan lembaga kepada masyarakat agar masyarakat mau menjadi konsumen tetap. Selain promosi penting digunakan dalam strategi pemasaran, kualitas pendidik juga harus diperhatikan. Untuk tenaga disini diharapkan sudah memenuhi kriteria seorang pendidik, diharapkan mampu memberikan contoh yang baik kepada peserta didik dan tenaga pendidik yang kurang profesional di ikut sertakan dalam LPG (lembaga pendidikan guru) serta mampu mengajarkan program-program unggulan yang dimiliki oleh MA NU Mojosari tersebut. Sebagai pendidik diharapkan menjaga sikap dan berinteraksi baik dengan masyarakat sekitar.

Dari perencanaan-perencanaan yang dibuat oleh kepala sekolah dan pihak guru. Diharapkan semua yang telah diajarkan dan diprogramkan sekolah bisa dilaksanakan dengan baik, dan MA NU Mojosari ini bisa membentuk sebuah karakter, dan membentuk kepribadian peserta didik sebagai ciri khas dari sekolah tersebut yang mendalami keagamaan.

Menyusun perangkat strategi pemasaran pendidikan islam yang harus dirumuskan oleh tim pelaksana MA NU Mojosari Nganjuk. Maksud

⁷ Wawancara dengan Bapak Dedik Muksinun Nafi', Guru MA NU Mojosari, tanggal 14 April 2021

dari susunan perangkat strategi pemasaran pendidikan tersebut ialah untuk di jadikan sebagai acuan dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan agar tidak terjadi penyimpangan dari koridor pendidikan yang berdasarkan pada visi, misi, dan tujuan MA NU Mojosari Nganjuk.

2. Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Peningkatkan Peserta Didik Baru di MA NU Mojosari Nganjuk

Di dalam prinsip manajemen proses pelaksanaan ini dilakukan setelah perencanaan itu dibuat. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Fatimatuz Zahro, selaku kepala madrasah MA NU Mojosari, mengatakan bahwa:

Pelaksanaan merupakan wujud dan realisasi perencanaan program yang telah dicanangkan dalam skala prioritas sasaran mutu yang hendak dicapai.⁸

Dalam hal ini dijelaskan bahwa pemasaran adalah pokok utama dari sebuah lembaga sekolah untuk mempromosikan sekolah tersebut dan untuk mendapatkan calon siswa baru yang diharapkan, hal ini di tegaskan oleh Bapak Dedik Muksinun selaku guru MA NU Mojosari, beliau mengatakan bahwa:

Jadi pemasaran adalah hal utama dalam penerimaan siswa baru terutama media-media yang akan digunakan bukan hanya direncanakan saja akan tetapi harus dilaksanakan, dalam mempromosikan diri lembaga kepada masyarakat, MA NU Mojosari menggunakan beberapa media penunjang antara lain: brosur, panflet, banner, baliho, lewat media sosial seperti facebook, instagram, serta story whatsapp, bukan hanya itu saja namun kita juga lewat wali murid, lewat teman, dan yang paling unggul adalah masyarakat itu sendiri. Promosi ini digunakan

⁸ Wawancara dengan Ibu Fatimatuz Zahro, Kepala Sekolah MA NU Mojosari, tanggal 27 Maret 2021

agar wali murid dapat mengetahui madrasah MA NU Mojosari tersebut mas.⁹

Pelaksanaan di sini dijalankan sesuai dengan apa yang di rencanakan oleh madrasah yang pertama yaitu mengenai tim PPDB, waktu dan tempat, serta target yang dituju. Setiap hari madrasah itu bisa mempromosikan madrasah nya akan tetapi waktu yang tepat yaitu pada waktu ajaran baru atau sebelum penerimaan siswa baru itu berlangsung sekitar bulan Ferbruari tahun 2021 sampai dengan waktu yang ditentukan oleh madrasah, yang dilakukan tim PPDB MA NU Mojosari adalah bekerja sama dengan jenjang madrasah aliyah terdekat untuk melakukan sosialisasi brosur dengan mengumpulkan wali murid kelas untuk mensosialisasikan brosur dan masalah PPDB, selain itu MA NU Mojosari mengutamakan daerah sekeliling lokasi tersebut karena mereka lebih tahu apa kelebihan dan kekurangan madrasah ini, yang ke dua yaitu target yang dituju MA NU Mojosari ini tidak menargetkan siapan yang boleh menjadi pelanggan di MA NU Mojosari, di madrasah ini menerima setiap kalangan, semua boleh bersekolah di madrasah ini. Dan yang ke tiga yaitu tim pelaksana dalam memasarkan sekolah, semua yang ada dalam MA NU Mojosari tersebut berkewajiban untuk dapat mempromosikan sekolah agar masyarakat mengetahui dan mendaftarkan anaknya ke madrasah tersebut. Cara yang pertama kali dilakukan dalam pemasaran adalah *scanning* yaitu menganalisis kebutuhan yang diinginkan oleh masyarakat pada umumnya.

⁹ Wawancara dengan Bapak Dedik Muksinun Nafi', Guru MA NU Mojosari, tanggal 14 April 2021

Dalam mempromosikan MA NU Mojsari sekolah ini juga menunjukan program-program unggulan yang dimiliki MA NU Mojosari seperti :

a. Kelas Penunjang

- 1) Tata busana
- 2) Tahfidzul Qur'an
- 3) Kitab kuning
- 4) Multimedia
- 5) Kaligrafi

Kelas penunjang ini dirancang agar masyarakat tau bahwa di madrasah ini bukan hanya materi pelajaran saja melainkan di latih *skill* yang bisa di gunakan saat siswa keluar dari madrasah guna menyongsong generasi milenial. Seperti halnya yang dibicarakan oleh Ibu Fatimatuz selaku kepala madrasah, mengatakan bahwa:

Kami bekerja sama dengan salah satu kampus di surabaya yaitu ITS dalam memperkaya ilmu tentang teknologi, berhubung kondisi saat ini sedang tidak baik kami merancang program agar mereka mempunyai *skill* di saat para pencari kerja saat ini sulit mendapatkan pekerjaannya. Kami membekali itu mas agar siswa tidak kaget saat masuk di dunia kerja. Untuk program ini kami memantau suatu *skill* yang bisa digunakan saat ini yaitu multimedia, tata busana, dan kaligrafi selain itu ada tahfidzul Qur'an dan kitab kuning kami programkan buat siswa yang ingin melanjutkan ke jenjang pendidikan tinggi, saya dengar dari alumni banyak beasiswa dari tahfidz ya mas, jadi itu juga jadi alasan kami agar siswa dapat masuk PTN dengan mudah.¹⁰

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Fatimatuz Zahro, Kepala Sekolah MA NU Mojosari, tanggal 27 Maret 2021

Dengan program ini orang tua bisa mengetahui bahwa di MA NU Mojosari tidak hanya di ajarkan ilmu saja melainkan di ajarkan pula *skill* untuk menunjang siswa dalam menghadapi dunia setelah lulus dari madrasah.

b. Ekstrakurikuler

Ekstrakurikuler di MA NU Mojosari memiliki 9 bidang ekstrakurikuler diantaranya adalah

- 1) Pramuka
- 2) Senam sore setiap hari rabu
- 3) Bimbingan olimpiade
- 4) Olah raga bola voly
- 5) Olah raga bola basket
- 6) Olah raga futsal
- 7) Keagamaan seperti muhadhoroh, dziba'iyah, dan tahlil
- 8) Bela diri
- 9) Hadrah al banjanji

Program-program yang ada di atas diharapkan mampu menarik minat siswa dan orang tua siswa untuk mendaftarkan putra atau putrinya di MA NU Mojosari. Disela ketertarikan itu pihak MA NU Mojasari sambil menyampaikan bahwa MA NU Mojosari bukan semata mata melakukan promosi lembaga, tetapi juga sangat memperhatikan pelayanan untuk kehidupan beragama dan sosial yang harus saling

membantu bekerja sama demi terciptanya kerukunan dan kemajuan MA NU Mojosari.

Pelaksanaan yang dicapai dalam strategi pemasaran madrasah adalah sebagai berikut:

Lulusan dari MA NU Mojosari ini siswa yang sudah sesuai dengan apa yang diharapkan pendidik, misalnya seperti yang dikatakan oleh Ibu Fatimatuz Zahro selaku kepala madrasah, mengatakan bahwa:

Siswa di MA NU Mojosari ini dapat menghafal kitab suci Al Qur'an, serta banyak yang sudah masuk ke perguruan negeri dengan prestasi yang mentereng, tidak lupa kalo alumni sini ada beberapa yang masuk perguruan tinggi dengan beasiswa tahfidz mas. Serta dari kelas unggulan yang tadi saya sampaikan, siswa kami ada yang sudah membuat usaha sendiri dari tata usaha dan multimedia bahkan usahanya rame mas. Bukti ini lah yang mungkin bisa kita jadikan patokan mas.¹¹

Walaupun bisa di bilang sesuai dengan rencana sebelumnya, namun MA NU Mojosari mempunyai jumlah siswa yang bisa di bilang kurang. Kurangnya siswa di sebabkan kurang tau lokasi dari madrasah ini. Orang lebih mengetahui sekolah SMK Al Buthomi dari pada MA NU Mojosari. Ruang jalan yang sempit dan masuk ke gang-gang penduduk lah yang mengakibatkan siswa khususnya orang tua tidak tau lokasi madrasah MA NU Mojosari ini. Untuk menanggulangi permasalahan diatas pihak madrasah dan tim PPDB MA NU Mojosari melakukan promosi melalui banner dan media brosur yang di sebar di jalan-jalan bertujuan agar masyarakat mengenal dan mau menjadi

¹¹ Wawancara dengan Ibu Fatimatuz Zahro, Kepala Sekolah MA NU Mojosari, tanggal 27 Maret 2021

konsumen di MA NU Mojosari. Agar lebih terlihat oleh masyarakat luas, pihak tim PPDB memasang banner di jalan raya serta memasangnya di depan jalan menuju madrasah MA NU Mojosari. Hal ini bertujuan agar masyarakat di luar Desa Ngepeh mengenal dan mengetahui letak madrasah MA NU Mojosari.

Promosi seperti ini setidaknya memberikan efek yang lumayan bagus untuk madrasah MA NU Mojosari. Berikut jumlah siswa di MA NU Mojosari 3 tahun terakhir:

Tabel 4.4 Jumlah Siswa 3 Tahun Terakhir

No	Tahun Ajaran	Jumlah Siswa
1	2018/2019	58
2	2019/2020	78
3	2020/2021	79

Peneliti juga mewawancarai dengan masyarakat sekitar. Ada yang menyampaikan bahwa beliau menyekolahkan anaknya di MA NU Mojosari Nganjuk adalah cerita dari tetangganya, menurut beliau (cerita tetangganya) beliau menceritakan bahwa madrasah MA NU Mojosari ini mempunyai mutu yang bagus di tambah lagi dengan materi anak anda nanti akan seimbang dengan pendidikan pada umumnya serta pendidikan agama lainnya.

Adapula dari saudaranya, beliau menceritakan pengalaman yang diperoleh anaknya yang sekolah di MA NU Mojosari ini tergolong baik, lulusan dari sini dapat di terima di perguruan tinggi ternama..

Perihal tersebut di pertegas oleh Bapak Ahmad Baihaqi selaku orang tua siswa siswa MA NU Mojosari:

Saya menyekolahkan anak saya di MA NU Mojosari karena saya tau dari saudara saya yang anaknya dulu bersekolah disini mas, bayar SPP nya murah dan banyak mata pelajaran agamanya juga. Selain itu disini diajarkan komputer mas, anak saya sudah mulai mengerti tentang komputer dari dulu belum pernah belajar komputer sama sekali alhamdulillah di MA NU Mojosari ada pembelajaran komputer. Zaman sekarang apa-apa menggunakan teknologi mas kalo tidak tau sama sekali repot nantinya. Itu juga bisa buat kerja kantoran mas seumpama anak saya pengen kerja kantoran.¹²

Untuk tenaga pendidik yang ada di MA NU Mojosari ini semuanya sudah sarjana atau S1, semua guru yang ada disini sudah sesuai dengan pengalaman mengajar. maka dari itu promosi dilakukan tim PPDB dengan membagi beberapa guru untuk datang ke sekolah bertujuan untuk mensosialisasikan brosur yang berisi kegiatan dan program yang akan dicapai MA NU Mojosari. Dengan cara mendatangi sekolah-sekolah SMP/MTs dengan membuat perjanjian terlebih dahulu kepada pihak sekolah untuk mensosialisasikan brosur MA NU Mojosari.

¹² Wawancara dengan Bapak Ahmad Baihaqi, Orang Tua Peserta Didik, tanggal 31 Mei 2021

Mengenai kepuasan wali murid dan siswa MA NU Mojosari menyediakan saran dan prasarana sebagai berikut:

- a. Status Tanah : Milik Sendiri
- b. Luas Tanah : 2220 m²
- c. Luas Seluruh Bangunan : 1060 m²
- d. Laboraturium IPA : Jumlah 1
- e. Laboraturium Komputer : Jumlah 1
- f. Ruang UKS : Jumlah 1
- g. Ruang BP : Jumlah 1
- h. Ruang Kepala Sekolah : Jumlah 1
- i. Ruang Kelas : Jumlah 8
- j. Ruang Guru : Jumlah 1
- k. Ruang TU : Jumlah 1
- l. Tempat Ibadah : Jumlah 1
- m. Ruang Koperasi : Jumlah 1
- n. Ruang OSIS : Jumlah 1
- o. MCK Guru : Jumlah 1
- p. MCK Siswa : Jumlah 5
- q. Komputer : Jumlah 5
- r. Printer : Jumlah 3
- s. Bola sepak : Jumlah 4
- t. Bola voly : Jumlah 6
- u. Kantin : Jumlah 2

Menurut wali murid fasilitas-fasilitas yang ada sudah memenuhi kebutuhan siswa dalam rangka proses belajar mengajar dan dalam rangka memenuhi apa yang diinginkan oleh para siswa dalam belajar. Karena fasilitas dalam suatu sekolah sangat penting dalam kenyamanan siswa. Semua yang direncanakan oleh kepala sekolah telah dilaksanakan oleh tim PPDB dengan baik, manfaat yang bisa dipetik adalah ketika madrasah itu tampil dengan ciri khasnya yang menonjol maka diharapkan dapat menarik minat para *stakeholder* untuk menjadi konsumen tetap dimadrasah tersebut, sehingga masa depan madrasah akan cerah dan mengalami perkembangan.

3. Evaluasi Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Peningkatan Kuantitas Peserta Didik baru di MA NU Mojosari Nganjuk

Setelah melalui berbagai tahap dalam manajemen, yakni perencanaan, pelaksanaan tahap selanjutnya yaitu melakukan evaluasi, evaluasi ini dimaksudkan untuk mengetahui sampai di mana pelaksanaan rencana kerja yang telah di rumuskan sebelumnya, jika ditemukan kekurangan atau hambatan dapat segera dilakukan perbaikan-perbaikan. Evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui hasil pencapaian.

Oleh karena itu, evaluasi yang dilakukan oleh pengelola pemasaran pendidikan MA NU Mojosari tidak hanya dilakukan di akhir periode saja, melainkan juga dalam prosesnya perbulan, tengah semester, dan juga akhir semester dan akhir tahun, membahas tentang program-program mana yang perlu diperbaiki dan mana yang perlu dihapus. Dan jika ada suatu kendala

maka akan dipecahkan dan di cari solusinya bersama demi menjaga kualitas pelayanan pendidik. Kemudian dilanjutkan dengan pembahasan program tentang persiapan program kegiatan terdekat yang akan dilaksanakan berikutnya agar lebih matang dari pelaksanaannya.

Dalam kaitannya dengan evaluasi, maka berbagai upaya untuk meningkatkan mutu pelayanan pendidikan agar dapat bersaing dalam persaingan mutu lulusan dalam meningkatkan mutu pendidikan diantaranya:

- a. Meningkatkan mutu pendidik.
- b. Meningkatkan kinerja guru.
- c. Meningkatkan kualitas siswa.

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan paparan diskripsi data diatas, maka diperoleh temuan penelitian sebagai berikut:

1. Perencanaan Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Peningkatkan Kuantitas Peserta Didik Baru di MA NU Mojosari Nganjuk

Perencanaan yang ada pada strategi pemasaran ini dilakukan sebelum kegiatan penerimaan siswa baru berlangsung, untuk itu perencanaan strategi pemasaran melalui beberapa tahap yaitu:

- a. Pembentukan tim PPDB yang terdiri dari wali kelas dan pimpinan madrasah seperti waka kesiswaan, waka kurikulum, waka humas, dan waka sarpras.
- b. Menentukan perangkat pemasaran mulai dari waktu, tempat, dan target strategi pemasaran yang akan dilakukan.

- c. Menentukan alat atau media promosi kegiatan strategi pemasaran yang akan dilakukan.
- d. Menentukan biaya SPP per bulan yang terjangkau agar semua kalangan bisa masuk ke MA NU Mojosari.

2. Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Peningkatan Kuantitas Peserta Didik Baru di MA NU Mojosari Nganjuk

Implementasi dari perencanaan strategi pemasaran diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Panitia atau tim PPDB saling koordinasi dan melakukan tugas sesuai topiknya yaitu SK PPDB
- b. Melaksanakan pemasaran sebelum pergantian semester pada bulan Mei, yang ditempatkan di tiga sudut arah yaitu arah utara kawasan Nganjuk Kota, arah timur daerah Pace samPai Berbek, arah barat daerah Bagor sampai Wilangan. Kemudian target yang dituju yakni anak remaja lulusan SMP atau MTs negeri maupun swasta.
- c. Penyebaran alat atau media promosi melalui brosur, banner, panflet, wali murid, media sosial seperti facebook, instgram, serta story whatsapp, tetangga, teman, mulut ke mulut.
- d. Biaya SPP untuk perbulan ditetapkan dengan nominal yang tengah tengah agar semua kalangan bisa masuk dan tidak ada yang keberatan.

3. Evaluasi Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Peningkatan Kuantitas Peserta Didik Baru di MA NU Mojosari Nganjuk

Evaluasi strategi pemasaran pendidikan menggunakan perbaikan dan perkembangan program-program yang telah dibuat sesuai dengan kebutuhan madrasah yang sudah diterapkan, tim khusus atau tim PPDB harus berkoordinasi terlebih dahulu terkait program yang akan dilaksanakan.

Tabel 4.5 Hasil Penelitian Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Kuantitas Peserta Didik

NO	Perencanaan	Implementasi	Evaluasi
1	Pembentukan tim PPDB yang terdiri dari wali kelas dan pimpinan madrasah seperti waka kesiswaan, waka humas, waka kurikulum, waka sarpras.	Panitia atau tim PPDB saling berkordinasi dan melakukan tugas sesuai tupoksinya yaitu SK PPDB	Diharapkan untuk tim PPDB melakukan kordinasi terlebih dahulu kepada lembaga yang bersangkutan
2	Menentukan perangkat pemasaran mulai dari waktu, tempat, dan target strategi pemasaran yang akan dilakukan	Melaksanakan pemasaran sebelum pergantian semester pada bulan Mei, yang ditempatkan di tiga sudut arah yakni arah utara kawasan nganjuk kota, arah timur daerah Pace sampai Berbek, arah barat daerah Bagor samapi Wilangan. Yang dituju anak lulusan SMP ataupun MTs.	
3	Menentukan alat atau media promosi dalam kegiatan strategi pemasaran yang akan dilakukan	Penyebaran alat atau media promosi melalui brosur, pamflet, banner, wali murid, media sosial seperti facebook, instagram, dan story whatsapp.	
4	Menentukan biaya SPP per bulan yang terjangkau agar semua kalangan bisa masuk ke MA NU Mojosari	Biaya SPP untuk perbulan ditetapkan dengan nominal yang tengah-tengah agar semua kalangan bisa masuk dan tidak ada yang keberatan.	