BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

Paparan data pada Manajemen Pemasaran Pendidikandalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung. Hal ini lebih fokus pada perencanaan pemasaran pendidikan, pelaksanaan pemasaran pendidikan dan pengawasan pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru.

1. Perencanaan Pemasaran Pendidikan dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung

Perencanaan merupakan fungsi utama yaitu fundamental dalam manajemen pada setiap jenis atau bentuk organisasi. Dalam praktiknya kepala madrasah MTs Darul Falah mempunyai kepemimpinan yang sangat baik, dengan memberikan saran-saran serta kritikan saat rapat bersama membahas langkah awal perencanaan pemasaran pendidikan, baik melalui pembuatan struktur organisasi, pembuatan program kerja lanjut dan tidak lanjut sesuai yang disampaikan oleh Ibu Nurul Waka Humas Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung sebagai berikut:

"Sebelum membuat perencanaan kira mempersipkan beberapa keuntungan dan kelebihan dari program kerja sebelumnya. Setelah itu, kita melihat kondisi dan keadaan madrasah lebih tepatnya diadakan evaluasi terlebih dahulu, baru kita membuat perencanaan tentang struktur organusasi dan pembagian tugas yang sudah disetting dengan

kemampuan setiapstaff. Pembagian tugas ini bertujuanagar semua terkontrol terkhusus bagi yang terjun di lapangan". ⁷⁰

Penyataan tersebut diperkuat dengan pendapat yang disampaikan pada waktu yang berbeda, oleh Kepala Sekolah MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung, Bapak Ahmad Mutohar sebagai berikut:

"pada saat perencanaan pihak sekolah memulai dengan pembentukan panitia, lalu pembagian tugas yang sudah disetting dengan baik. Pembagian tugas ini bertujuan agar semua terkontrol terkhusus bagi yang terjun dilapangan".⁷¹

Berdasarkan kutipan wawancara diatas dapat peneliti simpulkan bahwa sebelum membuat atau memapaparkan suatu kebijakan dalam pembuatan program kerja yang sangat penting untuk membuat perencanaan dengan pertimbangan berbagai pihak pamangku kepentingan dalam lembaga organisasi pendidikan. Hal ini sependapat dengan Waka Humas MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung menambahkan pendapatnya sebagai berikut:

"Proses perencanaan tidak bisa dilakukan hanya sepihak atau dua pihak saja mbak semua elemen madrasah diikut aktifkan. Dalam prosesnya semua waka memiliki ketergantungan, artinya kita dalam merencanakan suatu kebijakan selalu ada kerja sama atau saling koordinasi baik dengan tenaga pendidik ataupun tenaga kependidikan tujuannya untuk menciptakan hasil yang baik. Kita mempunyai beberapa kegiatan rutinan yang dilakukan secara *continue* ada yang dilakukan setiap seminggu sekali, ada yang dilakukan setiap tahun sekali, dan lain-lain. Contoh hari jum'at bersih, kita mengadakan ro'an bersama dengan para masyarakat, lomba futsal serta khotmil qur'an bersama para masyarakat. sebagai organisasi pendidikan kita hanya

-

 $^{^{70}}$ Wawancara dengan Ibu Nurul Hidayah,
M.Pd (WAKA HUMAS) Pada tanggal 20 Februari 12:30
WIB.

 $^{^{71}}$ Wawancara dengan Bapak Kepala Sekolah Bapak H. Ahmad Mutohar, M.HI pada tanggal 20 Februari 09:30 WIB.

ingin memberi yang terbaik untuk madrasah sehingga dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan harapan bersama". 72

Dari pemaparan wawancara Waka Humas diatas dapat diketahui bahwasannya perencanaan yang ada di MTs Darul Falah sangat tertata sehingga dalam penerapan pencernaaan kegiatan yaitu kegiatan rutin, kegiatan lanjut yang berjangka panjang baik dalam sekolah maupun luar sekolah.

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan dalam perencanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru di MTs Darul Falah mengikut sertakan semua pihak warga madrasah, hal ini dapat dirasakan suasana berbeda saat memasuki madrasah, kekompakan para staff dalam penyambutan peserta didik setiap pagi saat mendekatsholat jum'at duha. Untuk kegiatan yang dilakukan madrasah, saat hari jum'at bersih memang benar adanya semua warga madrasah bekerja bakti bersama membersihkan madrasah secara keseluruhan dengan setiap kelasnya di dampingi oleh dewan guru. Sedangkan untuk kegiatan rutin tahunan lomba futsal, para staff dan peserta ddik diharapakan bekerja sama untuk memeriahkan acara tersebut dalam rangka menarik kepercayaan konsumen terhadap kegiatan yang diadakan oleh sekolah. Kegiatan yang dilakukan tidak lepas dari adanya struktur organisasi, melalui struktur organisasi dapat

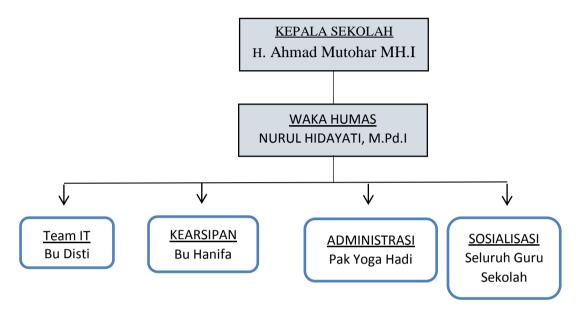
-

Yawancara dengan Ibu Nurul Hidayah, M.Pd (WAKA HUMAS) Pada tanggal 20 Februari 12:30 WIB

terciptanya efektivitas dan efisiensi organisasi pendidikan dalam rangka menarik kepercayaan konsumen terhadap kegiatan yang diadakan oleh sekolah.

Kegiatan yang dilakukan ini semua tidak lepas dari adanya struktur organisasi dapat terciptanya efektivitas dan efisiensi organisasi pendidikan dalam rangka mencapai tujuan pendidikan, serta dapat menjadi wadah pengembangan potensi dan pengembangan ilmu pengetahuan lainnya. Struktur organisasi pengurus pemasaran dibuat saat merencanakan program kerja pada awal tahun, struktur ini bertujuan untuk mempermudahkan lembaga madrasah saat melaksanaan PPDB. Struktur organisasi pemasaran bersifat tidak tetap, panitia ini akan dibubarkan apabila tugasnya sudah berakhir. Berikut struktur organisasi di Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung:

Struktur Organisasi Pemasaran MTs "Darul Falah" Bendiljati Kulon – Tulungagung



Tabel 4.1 Struktur Organisasi Pemasaran Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung.

Di Madrasah Tsanawiyah Darul Falah, struktur organisasi pemasaran juga dijadikan sebagai jalan fungsi dalam rekrutmen peserta didik baru, dengan struktur ini maka semua dapat tersetting dengan sebaik mungkin. Para guru dan staff yang sudah mendapatkan jabatan, maka harus sebisa mungkin merealisasikan perencanaan untuk mudah dilaksanakan saat PPDB dan membawa *feedback* pandangan citra baik dari masyarakat ke lembaga Madrasah Tsanawiyah Darul Falah. Harapan pihak madrasah, dengan adanya struktur organisasi diharapkan staff yang mendapatkan jabatan dapat

menjadi kontak komuniaksi antara masyarakat dengan sekolah, dengan jalan komunikasi menjadi awal harapan masyarakat terbuka kepada sekolah untuk menyekolahkan putra-putrinya di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung.

Panitia PPDB Madrasah Tsanawiyah Darul Falah, Bapak Taufik Isya menuturkan bahwa:

"Pada saat perencanaan pemasaran terutama dalam rekrutmen peserta didik baru, pihak sekolah mempunyai strategi yang berbeda dengan lembaga sekolah lainnya. Jika dulu di MTs Darul Falah ini, 3 tahun terakhir membuka pendaftaran bersama dengan pembukaan pendaftaran sekolah lainnya. Tetapi kali ini membuka pendaftaran penerimaan peserta didik lebih awal dibanding sekolah negeri, ada dua gelombang, gelombang satu pada bulan januari-februari jika gelombang satu sudah memenuhi kouta maka gelombang kedua tidak dibuka. Sangat terjadi kenaikan yang sangat signifikan dari tahun ke tahun sebelumnya, pada tahun ini peserta didik sangat mengalami kenaikan karena pada gelombang satu masih baru dibuka sudah ada 160 peserta didik yang mendaftar, sehingga kemungkinan gelombang dua tidak dibuka, tetapi tetap kondisional".

Pernyataan tersebut diperkuat dengan pendapat yang disampaikan pada waktu yang berbeda, oleh Waka Humas Madrasah Tsanawiyah Darul Falah, Ibu Nurul Hidayah sebagai berikut:

"Perencanaan pemasaran dalam rekrutmen peserta didik baru, pihak sekolah lebih menekankan pada penawaran program-program yang ada di sekolah, diantaranya program akademik tahfids, kitab kuning, serta reguler dan kelas E-Learning. Serta program non akademik ada pencak silat, futsal, pramuka, pmr dan keunggulan sekolah serta prestasi-prestasi yang didapat oleh sekolah. Perencanaan lain, pihak sekolah juga mendekati/kerja sama dengan wali siswa lalu ke siswa dan wali murid"

 $^{^{73}}$ Wawancara dengan Bapak Taufik Isya selaku Ketua PPDB pada tanggal27 Januari 2020 pukul 10:20 WIB.

Berdasarkan paparan di atas menjelaskan bahwa proses perencanaan yang telah diterapkan di Madrasah Tsanawiyah Darul Falah bersifat kondisional, mengikuti kebutuhan pasar dan perubahan waktu. Terbukti dari keinginan pasar yang berubah-rubah, jika dulu di Madrasah Tsanawiyah Darul Falah belum ada kelas futsal saat ini akan di buatkan kelas futsal, kelas ini bertujuan untuk melatih peserta didik yang berbakat pada bidak non akademik atau ekstrakurikuler. Pada perencanaan rekrutmen peserta didik baru mulai dilakukan perbedaan, dulu tiga tahun terakhir pada pembukaan pendaftaran peserta didik baru Madrasah Tsanawiyah Darul Falah pendaftaran dibuka bersama dengan pembukaan pendafataran sekolah negeri dan swasta lainnya. Namun pada saat ini, pihak madrasah mempunyai strategi yang berbeda. Keuntungan yang dimiliki Madrasah Tsanawiyah Darul Falah yang berada dibawah naungan yayasan pondok pesantren untuk membuka pendaftaran dapat dilakukan lebih awal dibandingkan dengan sekolah negeri. Pihak Madrasah Tsanawiyah Darul Falah tidak terikat dengan DINAS, sehingga memudahkan sekolah dalam pelaksanaan strategi pemasaran yaitu pembukaan pendaftaran lebih awal serta dapat berpromosi lebih awal. Melalui perencanaan ini, MTs Darul Falah dapat menikmati hasil terbukti dari data peserta didik dari tahun ke tahun semakin meningkat.

Pada urairan diatas menggambarkan bahwa dengan meningkatnya peserta didik juga semakin menambah kepercayaan masyarakat pada madrasah, hal ini dibuktikan dengan data siswa dari tahun 2015-2020 sebagai berikut:

Data Siswa Madrasah Tsanawiyah Tahun 2016, 2017, 2018, 2019
Dan 2020

Tahun	Kelas VII		Kelas VIII		Kelas IX		Jumlah	
Ajaran	Jlh	Jlh	Jlh	Jlh	Jlh	Jlh	Jlh	Jlh
	siswa	Rombel	siswa	Rombel	siswa	Rombel	siswa	Rombel
2015/2016	100	4	83	2	57	2	240	8
2016/2017	126	4	93	4	76	3	296	11
2017/2018	123	4	137	4	89	4	349	12
2018/2019	159	5	122	4	129	4	410	13
2020/2021	193	7	157	4	145	4	603	15

Tabel 4.2 Data Siswa Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung.

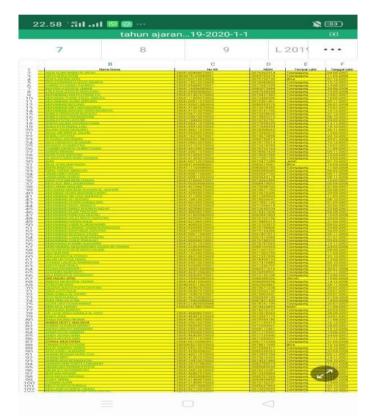


Gambar 4.1 Dokumentasi pada saat rapat perencanaan program kerja Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung.

Dokumentasi diatas merupakan kegiatan pada saat Rapat Perencanaan program kerja Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon

Tulungagung yang diambil peneliti dalam mengadakan observasi ke sekolah ketika panitian PPDB sedang menjalankan tugasnya untuk pembentukan dan pembagian *Job description* atau tugas kepada seluruh panitia PPDB di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung

Gambar 4.2 Data Siswa Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung



sedangkan dokumentasi diatas merupakan data banyaknya siswa yang mendaftar pada tahun 2020, dengan adanya data tersebut pemasaran yang dilakukan oleh MTs Darul Falah Bendiljati Kulon berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan pada saat rapat program kerja.



Gambar 4.3 Suasana jabat tangan bersama guru dan murid setiap pagi

Dokumentasi diatas merupakan budaya sekolah yang dijadikan sebagai pendorong dalam membentuk karakter siswa dan sebagai manfaat dalam pemasaran pendidikan. Gambar tersebut peneliti dapatkan pada saat peneliti terjun kelapangan.

2. Pelaksanaan Pemasaran Pendidikan dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung

Setelah kegiatan perencanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru dilaksanakan selanjutnya adalah mengimplementasikan apa saja yang sudah direncanakan sebelumnya.

Pada tahap ini waka humas, kesiswaan beserta para staff yang sudah ditunjuk kepala madrasah saling bekerjasama dengan anggota lainnya agar dalam pelaksanaannya bisa berjalan dengan lancar dan sesuai dengan perencanaannya. langkah awal yang dilakukan madrasah dalam upaya

pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon Sumbergempol Tulungagung melakukan langkah awal dengan cara menganalisa pasar atau memahami kebutuhan konsumen (masyarakat). Dengan cara menganalisa pasar baik dari lingkungan, ekonomi, adat istiadat serta lokasi desa dengan Madrasah. Melalui langkah inilah Madrasah Tsanawiyah dapat mengetahui kebutuhan masyarakat berikut dengan memenuhi kebutuhan masyarakat.

Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Kepala Sekolah Madrasah Tsanawiyah Darul Falah, Bapak Ahmad Mutohar sebagai berikut:

"Dalam perencanaan juga, pihak sekolah menentukan target pemasaran, namun sebelum melakukan target pihak sekolah melakukan analisa pasar. Analisa ini bertujuan agar kita mengetahui keinginan/kebutuhan masyarakat. Di sekolah MTs Darul Falah juga diadakan rapat kepala sekolah SD setiap 1 tahun sekali, guna untuk mengetahui keinginan pasar. Seperti yang di inginkan konsumen (salah satu kepala sekolah SD) menuturkan untuk dibuatnya kelas futsal di MTs Darul Falah. Upaya peningkatan calon minat peserta didik, sekolahan ini meningkatkan produksi, kualitas sekolah. Jika kualitas bagus otomatis sekolah kuantitas juga akan mengikuti bagus. Maka dalam peningkatan minat sekolah harus menyiapkan program yang dibutuhkan konsumen/kebutuhan masyarakat saat ini. kalau tidak sesuai dengan kebutuhan masyarakat, program yang disediakan akan tidak akan laku. memasarkan/menawarkan itu langkah kedua, pemasaran bagus". 74

Pernyataan tersebut diperkuat dengan pendapat yang disampaikan pada waktu yang berbeda, oleh Waka Humas Madrasah Tsanawiyah Darul Falah, Ibu Nurul Hidayah sebagai berikut:

 $^{^{74}}$ Wawancara dengan Bapak Kepala Sekolah Bapak H. Ahmad Mutohar, M.HI pada tanggal 20 Februari 09:30 WIB.

"Upaya peningkatan calon peserta didik baru, pihak sekolah mempunyai langkah awal yaitu analisa pasar/segmentasi pasar. Pada langkah ini, sekolah bekerja sama dengan wali siswa kelas 6 SD dan wali siswa sekolah Madrasah Tsanawiyah Darul Falah. Kita adakan rapat untuk bermusyawarah, setiap guru berasal dari daerah yang berbeda-beda, dengan kebutuhan yang berbeda- beda dari konsumen, kita tawarkan program-program, kita tawarkan juga bahwa Madrasah Tsanawiyah Darul Falah ini berada dibawah naungan yayasan pondok pesantren. Kita tawarkan tidak perlu jauh-jauh untuk sekolahkan anaknya, cukup dengan dipondok pesantren Darul Falah, para anakanak sudah mampu mendapatkan dua ilmu, menjadi santri dan bisa sekolah dekat di Madrasah Tsanawiyah Darul Falah". ⁷⁵

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan bahwa saat pelaksanaan program kerja pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru di MTs Darul Falah, kepala sekolah melakukan upaya dengan meningkatkan kualitas produk baik dari segi kurikulum, sarana prasarana, tenaga pendidik, layanan pendidikan, harapannya dengan meningkatkan kualitas produksi, akan adanya daya ketertarikan sendiri dari masyarakat kepada lembaga. Tidak lepas dari meningkatkan kualitas produk, pihak madrasah juga melakukan segmentasi pasar atau analisis pasar, seperti halnya kegiatan rutin yang dilakukan bersama kepala sekolah MI/SD setiap tahun sekali mengadakan rapat bersama guna membahas kebutuhan atau keinginan dari konsumen, contoh pihak madrasah diharapkan menyediakan kelas futsal. Dalam segmentasi pasar/analisis pasar pihak sekolah juga mengadakan rapat atau musyawarah bersama staff sekolah baik guru ataupun waka yang dari mereka berasal dari daerah yang berbeda-beda, dan dengan kebutuhan yang berbeda-beda. Melalui rapat ini kita tawarkan program-program yang ada

 $^{^{75}}$ Wawancara dengan Ibu Nurul Hidayah, M.Pd (WAKA HUMAS) pada tanggal Februari pukul 12:30 WIB.

disekolah, kita tawarkan juga bahwa Madrasah Tsanawiyah Darul Falah ini berada dibawah naungan yayasan pondok pesantren yang berbasic kitab kuning dan tahfidz.

Dalam proses pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru, sekolah memiliki strategi-strategi yang berbeda lebih khusus dalam perekrutan peserta didik baru. sesuai dengan apa yang di ungkapkan kepala MTs Darul Falah Bapak H. Ahmad Muthohar, M.HI beliau mengungkapkan:

"Strategi dalam perekrutan peserta didik diantaranya kami sering mengunjungi tokoh-tokoh masyarakat ataupun ulama'- ulama' daerah Tulungagung untuk silahturahmi dan sowan, setiap satu bulan sekali mengadakan khotmil Al-Qur;an di mushola-mushola dibeberapa rayon atau wilayah,, kita adakan pertemuan kepala sekolah setiap akhir semester kita kemas dalam ajang silahturahmi para kepala sekolah dan juga wali kelas siswa VI disitu kita membahas pengembangan kurikulum yang sedang dibutuhkan oleh konsumen/masyarakat yang ada dilapangan, menganila terkait dengan perubahan-perubahan yang ada dimasyarakat, da update terhadap perubahan-perubahan paradigma yang ada dimasyarakat sekarang. Salah satu usulan dari kepala sekolah MI/SD untuk tahun ajaran baru membuka kelas khusus program olahraga sepakbola dan futsal''. The

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan terkhusus dikalangan masyarakat sekitar, agenda khotmil qur'an menjadi jalan penghubung komunikasi yang baik antar masyarakat dengan madrasah dikarenakan agenda khotmil qur'an ini di ikuti

⁷⁶ Wawancara dengan Bapak Kepala Sekolah Bapak H. Ahmad Mutohar, M.HI pada tanggal 20 Februari 09:30 WIB.

baik kalangan anak sekolah dan ibu-ibu. Pada kesempatan lain, setiap hari jum'at guru yang rumahnya masih berlokasi sama dengan sekolah melakukan agenda jama'ah yasinan dengan ibu-ibu, yang mana di agenda ini pihak sekolah bekerja sama dengan tokoh masyarakat guna untuk mempromosikan keunggulan-keunggulan sekolah melalui lisan ke lisan.

Pelaksanaan pemasaran dalam rekrutmen peserta didik baru di Madrasah Tsanawiyah juga dilakukan dengan kegiatan-kegiatan yang sifatnya rutinan baik kegiatan bersama masyarakat maupun kegiatan rutinan yang mengarahkan pada PPDB seperti bekerjasama dengan lembaga pendidikan sebagai mitra sekolah dalam mengadakan *Try Out*, turnamen futsal. Berikut pendapat yang disampaikan pada waktu yang berbeda, oleh Waka Kesiswaan MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung, Bapak Taufik Ismail sebagai berikut:

"Upaya peningkatan calon peserta didik, salah satunya kita rubah dalam perencanaan Seperti yang sudah disampaikan oleh bapak kepala sekolah dan bu humas di atas bahwa semua strategi mempunyai pengaruh (feedback) dan alumni mempunyai dampak yang sangat signifikan. Karena apa, masyarakat dapat menilai hasil cetak lembaga dari alumni. Pihak sekolah juga menggunakan sistem ke tokohan kita datangi para tokoh-tokoh masyarakat, serta tidak lepas dengan kunjungan lapangan, dan rutinan TRY OUT kita juga menggunakan program kegiatan yang nyambungnya pada PPDB sudah menggunakan CBT yah minimal punya daya tarik sendiri ke pada masyarakat, yang kedua futsal. Minimal dengan ini kita bisa menarik siswa siswi baru berprestasi non akademik" "77"

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan upaya peningkatan

 $^{^{77}}$ Wawancara dengan Bapak Taufik Isya selaku ketua PPDB pada tanggal 27 Januari 2020 pukul 10:20 WIB.

calon peserta didik salah satunya dengan memanfaatkan kerja sama antar alumni, kerja sama ini dilakukan madrasah sebagai jalan komunikasi kepada masyarakat. Alumni dapat dijadikan sebagai keberhasilan madrasah dalam menciptakan generasi yang baik. Pihak madrasah juga menggunakan sistem ke tokohan masyarakat, yang mana di lakukan sebelum memulai sosialisasi. Sebelum pelaksanaan sosialisasi di lapangan, pihak madrasah terlebih dahulu memilih target pemasaran, kemudian mendatangi tokoh masyarakat (kyai) untuk menanyakan lingkungan atau budaya di daerah tersebut. Melalui kedua strategi pemasaran di atas, madrasah juga memiliki daya tarik sedniri kepada konsumen, yakbi berupa Try Out yang dilaksanakan dengan cara CBT Online. Jika pada umumnya Try Out dilakukan dengan cara manual berupa paper (kertas), pihak MTs Darul Falah memiliki cara yang berbeda, pihak konsumen dapat mengikuti *Try Out* tanpa harus datang ke sekolah cukup melalui akses internet para siswi-siswa dapat melakukan Try Out. Pihak madrasah juga menyediakan komputer/hp untuk siswa-siswi yang berada di lingkungan sekitar sekolah yang tidak mempunyai alat untuk mengikuti sistem Try Out CBT online.

Pada sistem pelaksanaan rekrutmen peserta didik baru, Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung mempersiapkan target peserta didik dengan menyediakan kouta atau jumlah peserta didik yang akan diterima oleh lembaga madrasah. Berikut pernyataan waka

kesiswaan MTs Darul Falah Bendilljati Kulon Tulungagung, Bapak Tufik Ismail sebagai berikut:

"Untuk tahap awal, di MTs Darul Falah menyiapkan atau membentuk panitia, kemudian menyampaikan strategi panitia kepada seluruh guru. lalu musyawarah saat rapat seberapa banyak kebutuhan sekolah untuk kouta peserta didik, sebelum itu kita menengok pada sarana dan prasarana di sekolah. seberapa banyak kouta atau jumlah peserta didik yang dapat di tamping. Untuk saat ini lembaga sekolah masih terbatas dengan sedikitnya ruang kelas, mau kita tambah sebenarnya bisa karena nyatanya tiga tahun terakhir kebelakang sudah bisa mampu menolak peserta didik. Artinya jumlah pendaftar dengan yang kouta yang kita terima jauh lebih banyak pendaftar. Pada tiga tahun terakhir kita memakai sistem ujian, jadi anak kita uji dari sisi akademis, sisi qur'annya, dan wawancara wali dan sebagainva"⁷⁸

Berdasarkan hasil observasi peneliti dapat difahami bahwa, sebelum pihak lembaga Madrasah Tsanawiyah membuka pendaftaran baru. Seluruh guru serta kepala sekolah bermusyawarah terlebih dahulu untuk memusyawarahkan berapa kouta yang akan dibuka pada tahun ajaran baru. Hal ini mendasari karena terbatasnya gedung ruang sarana prasana pada madrasah. Kurangnya sarana prasarana tidak menutupi pihak sekolah untuk mendapatkan sedikit siswa-siswi, justru hal ini membuat kepala sekolah berinovasi dalam meningkatkan kurikulum dan budaya madrasah, seperti halnya adanya kelas untuk tahfidz dan kitab kuning serta siswa-siswi juga di ajarkan sholat sunnah dhuha' setiap pagi sebelum memulai jam KBM. Program-program serta kegiatan yang dilaksanakan

⁷⁸ Wawancara dengan Bapak Taufik Isya selaku ketua PPDB pada tanggal 27 Januari 2020 pukul 10:20 WIB.

madrasah tidak lepas dari kekompakan seluruh guru dan panitia selaku pelaksana pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru. Dari hasil peneliti, melalui strategi dan sistem yang ditawarkan serta kekompakan para tenaga kependidikan membuahkan hasil bahwa madrasah dikenal oleh kalangan masyarakat baik tangga desa maupun kecamatan serta kabupaten dan provinsi. Berikut salah satu testimony peserta didik baru Madrasah Tsanawiyah Darul Falah, pada angkatan 2019 sebagai berikut:

"Nama saya naila, saya mengetahui sekolahan ini, dari kakak kelas saya. Saya ditawarkan untuk sekolah di MTs Darul Falah, dengan merayu melalui program-program yang ada di sekolah. Dan yang membuat saya tertarik adanya pondok pesantren serta program Qur'an yang ada di sekolah. Saya pengen madiri dan pengen akhlaknya di toto, melalui pondok pesantren ibu dan bapak saya berharap menjadi lebih baik. Sistem seleksi yang ada di sekolah, menggunakan seleksi ujian. Saya mendaftar pada gelombang satu, melalui website sekolah".

Melalui pernyataan tersebut, menunjukkan bahwa peran alumni sangat signifikan, Melalui alumni (output) madrasah merupakan tolak ukur pandangan masyarakat terhadap hasil cetak lembaga sekolah

⁷⁹ Wawancara dengan salah satu siswi kelas 7 MTs Darul Falah pada tanggal 27 Februari 2020 pukul 10:20 WIB

Madrasah Tsanawiyah Darul Falah. Setiap tahun kelulusan, para alumni dan dewan guru mempunyai group whatsapp tersendiri untuk tetap menjalin silahturahmi dengan madrasah serta peran alumni dapat dijadikan sebagai alat komunikasi promosi lembaga sekolah untuk menyebarkan program-program, event dan keunggulan serta prestasi-prestasi yang dimiliki madrasah.

Pernyataan dari siswa diatas menunjukan bahwa pendaftaran peserta didik baru dapat dilakukan dengan dua cara melalui sistem *online* dan ofline. Jika *online* dapat diakses melalui portal WEBSITE lembaga madrasah, sedangkan untuk sistem offline peserta didik datang ke sekolah untuk mendaftar pada gelombang kedua. hal ini senada dengan pernyataan dari Bapak Taufik Isya selaku ketua panitia PPDB MTs Darul Falahh mengatakan bahwa"

"Setelah sekolah membentuk panitian penerimaan peserta didik baru beserta tugasnya masing-masing. Pertama, kita menyebar informasi PPDB pada bulan desember lewat media cetak berupa pamflet brosur, spanduk dan media elektronik di Website, Facebook, Whatsapp, dan Instagram"

Berdasarkan hasil observasi peneliti, strategi-strategi yang digunakan oleh pihak MTs Darul Falah berupa media cetak dan media elektronik. Dalam penggunaan media cetak dilakukan dengan pembuatan pamflet, spanduk, brosur. Di dalam media cetak terdapat gambar-gambar prestasi sekolah, serta sarana prasarana dan tidak tertinggal visi misi

madrasah berikut dengan alur pendaftaran. Melalui media cetak diharapkan bagi masyarakat terkhusus wali murid yang masih belum menguasai media *online* dapat mengetahui dan memahami melalui brosur madrasah.

Startegi kedua berupa media elektronik, media elektronik di website madrasah, facebook, whatsapp dan instagram. Pihak madrasah juga bekerja sama dengan wali siswa untuk bersama-sama mempromosikan madrasah melalui status, di saat event acara atau pendaftaran tahun ajaran baru.

Melalui pendaftaran sistem *online* diatas, harapan pihak madrasah peserta didik yang rumahnya jauh cukup dengan handphone atau komputer mampu mendaftar tanpa harus datang ke sekolah. Melalui sistem online pihak madrasah mengharapkan madrasah memiliki cangkupan yang sangat luas dalam mendapatkan peserta didik baru baik dari wilayah tetangga maupun pendalaman daerah gunung atau provinsi. Lalu apakah dengan dibedakan sistem pendaftaran ini pihak madrasah mempunyai ketentuan-ketentuan peserta didik untuk lembaga. Berikut pernyataan disampaikan pada waktu yang berbeda, oleh Waka Kesiswaan MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung, Bapak Taufik Ismail sebagai berikut:

"Kriteria siswa yang mendaftar disini, tidak dibatasi harus prestasi. tetapi langkah mendaftar di sekolah, satu anak harus melampui dulu seluruh minimal persyaratan masuk. Artinya dengan melalui tahun ini kita berlakukan, kalau adanya tahap ujian ketika diminta datangnya wali dan peserta didik, kok tidak datang salah satu maka tidak kita

terima. Kedua, anak harus melalui dulu tahap akademis yah minimal setiap batasan kelas tidak sama. Seperti kelas E-Learning sebelum memasuki kelas, anak harus mampu dulu Qur'annya atau akademisnya. Karena harapan sekolah, anak disitu harus cerdas. Ketiga, anak harus mampu ikut pada saat tes akademis baik program jurusan peminatan yang diambil atau mengikuti kelas regular. Intinya anak harus lolos terlebih dahulu dan dinyatakan cadangan atau tidak diterima".

Berdasarkan observasi, peneliti menemukan bahwa dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru. Madrasah Tsanawiyah Darul Falah memakai kriteria tertentu, dalam arti siswa-siswi harus mampu lulus dalam ujian kelas peminatan yang di pilih,. Pada tahap berikutnya, pihak madrasah akan mengumumkan siswa yang lolos dan siswa yang menjadi cadangan. Namun hal ini, berbeda dengan kelas E-Learning, siswa yang mendaftar dan tertarik pada program kelas E-Learning harus mampu membaca al-Qur'an dan unggul bidang akademis. Pada tahap terakhir pendaftaran peserta didik yakni pedaftaran ulang yang dilakukan di Madrasah Tsanawiyah Darul Falah, pada pendaftaran ulang ini tidak ada perbedaan sesuai dengan cara pendaftaran peserta didik. Berikut pernyataan yang diungkapkan oleh Waka Kesiswaan, Bapak Tufik Isya' sebagai beikut:

"Untuk tahap daftar ulang, calon peserta didik harus memenuhi administratif, jadi untuk jalur online (umum) peserta didik harus melalui website, baru rekaman kita terima. Tetapi tetap saja setelah daftar online, ketika pengumpulan administrasi mereka harus datang kesekolahan ini. Dan untuk jalur offline, kalau administrasi dinyatakan selesai tahap seleksi lolos. Tetapi jika ada persyaratan belum terpenuhi,

80 Wawancara dengan Bapak Taufik Isya selaku ketua PPDB pada tanggal 27 Januari 2020 pukul 10:20 WIB.

dianggap tidak lolos".81

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dipahami bahwa untuk tahap ulang calon peserta didik harus memenuhi administratif terlebih dahulu berikut dengan bukti pendaftran baik melalui jalur *online* maupun jalur offline. Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) masuk di dalam pengelolaan dan Administrasi Hubungan Sekolah dan Masyarakat di MTs Darul Falah tertuang dam program kerja, yang disusun di awal setiap tahun baru serta anggarananggaran yang diperlukan. Program kerja ini di susun bersama kepala sekolah, dewan guru dan tenaga ahli lainnya.

Program Waka Humas	Bentuk Kegiatan				
Halal Bi Halal	Halal bi halal Dewan guru yayasan				
Jum'at Beramal	Dana sosial setiap hari jum'at				
Membentuk Kaleder	Cetak kalender bersama yayasan				
Khotmil Al-Qur'an	Khotmil Al-Qur'an rutin setiap sebulan sekali				
Pertemuan dengan wali santri	Pertemuan rutin wali santri				
Dana Sosial	Dana sosial sakit atau meninggal				
BEC Inggris program	BEC program rutin di awal semester				
Sceening	Pemeriksaan kesehatan awal tahun ajaran baru				
Bakti Sosial	Bantuan bina lingkungan dan kemitraan				

_

 $^{^{81}}$ Wawancara dengan Bapak Taufik Isya selaku ketua PPDB pada tanggal 27 Januari 2020 pukul 10:20 WIB.

Study Banding	Study orientasi/banding			
Ziarah aulia	Ziarah dimakbarah para aulia			
Imunisasi	Pemberian imunisasi			
Koordinator paguyuban wali	Pembuatan group wali siswa			
Study tour siwa	Study tour siwa			
Membuat perjanjian surat MOU	Membuat surat perjanjian MOU dengan instansi PPPDB			

Tabel 4.3 Raker Waka Humas

3. Pengawasan Pemasaran Pendidikan dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung

Pengawasan merupakan kegiatan penilaian hasil akhir dari sebuah fungsi manajemen, namun dalam lembaga pendidikan formal ataupun non formal atau organisasi lainnya fungsi manajemen tidak berhenti pada evaluasi saja akan tetapi kembali lagi di perencanaan supaya tujuan dalam sebuah lembaga atau organisasi tersebut dapat tercapai dengan baik. Berikut pernyataan Kepala Sekolah MTs Darul Falah Bendiljati Kulon, Bapak Imam Mutohar sebagai berikut:

"Kendala-kendala itu pasti muncul, oleh karena itu sangat penting diadakan Evaluasi, biasanya evaluasi di MTs Darul Falah dilakukan saat rapat atau saat sedang berbinjang-binjang. Dalam evaluasi ini, kita juga memperbinjangkan bagaimana perencanaan selanjutnya yang dilakukan agar lebih baik. Salah satu kendala yang saat ini dialami lembaga kurangnya tenaga pendidik. Jadi saat pelaksanaan pemasaran pihak lembaga memanfaatkan waktu sebaik mungkin tanpa harus memberhentikan jam KBM walaupun dalam kunjungan lapangan dan

Try Out yang digunakan guru kelas".82

Pernyataan tersebut diperkuat dengan pendapat yang disampaikan pada waktu yang berbeda, oleh Waka Kesiswaan MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung, Bapak Taufik Ismail sebagai berikut:

"Pada saat pelaksanaan pemasaran dalam rekrutmen peserta didik, Ada kendala yang tidak dapat dipungkiri pada lembaga ini ialah kendala minimnya keungan serta sumber daya manusia dan waktu. Kurangnya pendanaan kita fikirkan secara bersama-sama bagaimana uang itu ada terkhusus pada pelaksanaan. Sumber daya manusia, kita gunakan guru yang ada disekolah ini walaupun pada tiga tahun terakhir ini panitian PPDB selalu sama, tetapi itu tidak menjadi masalah bagi kami".

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa setiap pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru pasti selalu akan ada kendala, hanya bagaimana pihak lembaga dalam menyikapi kendala itu, apakah kendala itu dijadikan sebagai tolak ukur keberhasilan atau sebagai kegagalan. Di lembaga MTs Darul Falah kendala-kendala yang sering muncul selalu dijadikan keberhasilan yang tertunda, oleh karena itu diperlukannya seni kepimpinan kepala sekolah dalam memberikan solusi.

Berikut pernyataan waka humas MTs Darul Falah, ibu Nurul Hidayah sebagai berikut:

"Soal hubungan sekolah dengan masyarakat itu kaitanya dengan humas, tetapi saat terjadinya kendala maka peran kepala sekolah sangat diperlukan sebagai penasihat para waka. Salah satu nasihat yang dikeluarkan kepala sekolah berupa ide atau merubah dalam

⁸² Wawancara dengan Bapak Kepala Sekolag Bapak H.Ahmad Muthohar, M.Hi pada tanggal 20 Februari 2020 pukul 09:30 WIB

perencanaan".83

Pelaksanaan pemasaran dalam rekrutmen peserta didik baru, dilakukan pada saat tahun ajaran baru, salah satu strategi pemasaran yang digunakan beruapa Try Out. Pada pelaksanaannya saat ini ada 35 sekolah yang mengikuti Try Out di MTs Darul Falah, jika dulu Try Out masih menggunakan paper, saat ini lembaga sudah menyediakan CBT. Hal ini untuk menutupi kendala-kendala yang terjadi di depan. Jika dulu karena banyaknya para pendaftar Try Out mengakibatkan pihak sekolah kekurangan tenaga dalam mengkondisikan, sehingga saat ini pihak lembaga sudah menggunakan dengan sistem CBT. Apabila pihak konsumen tidak mampu untuk memfasilitasi Try Out CBT ini, maka pihak produsen/ MTs Darul Falah menyediakan laboratorium komputer atau hp. Melalui cara tersebut, pihak sekolah sudah merasakan feed back dari konsumen dibuktikan dengan semakin tahun semakin naiknya peserta didik baru.

Perubahan yang sangat signifikan juga terdapat dari perencanaan yang dilakukan oleh lembaga MTs Darul Falah, saat ini pihak sekolah akan merubaha Try Out CBT yang dilakukan di sekolah MTs Darul Falah berubah menjadi CBT online. Hal ini agar ada daya tarik sendiri dari konsumen, dengan perencanaan tersebut timbul kekuatan positif dari konsumen yang beranggapan bahwa produsen sudah mampu menjawab kebutuhan zaman, dengan menunjukkan mampu pada bidang IT. Melalui

.

⁸³ Wawancara dengan Ibu Nurul Hidayah, M.Pd (WAKA HUMAS) pada tanggal 20 Februari pukul 12:30 WIB.

Try Out CBT online ini, produsen bertujuan agar konsumen tidak kesusahan untuk datang ke sekolahan MTs Darul Falah cukup dengan di damping wali siswa peserta didik sudah mampu ikut Try Out tanpa harus menggunakan tenaga banyak.

Evaluasi lain yang digunakan di MTs Darul Falah ini pada saat perkumpulan wali murid/siswa, yang diadakan tiga bulan sekali atau biasa disebut tree wulan. Pada saat perkumpulan ini para wali murid di persilahkan untuk mengeluarkan uneg-uneg atau keinginan mereka dalam memajukan pendidikan atau perubahan strategi pemasaran.

B. Temuan Hasil Penelitian

Temuan penelitian ini, mengemukakan data yang di peroleh dari hasil penelitia mengenai "Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung":

1. Perencanaan Pemasaran Pendidikan dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung

Berdasarkan paparan data lapangan terkait dengan fokus penelitian yang pertama di atas dapat ditemukan, bahwa Perencanaan Pemasaran Pendidikan dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung adalah sebagai berikut:

a. Dalam perencanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutme
 peserta didik baru, pihak madrasah melibatkan waka humas dan

waka kesiswaan beserta stafnya serta tidak lepas kerja sama dengan wali murid, wali siswa peran tokoh masyarakat serta alumni.

- b. Pihak waka humas memiliki program kerja lanjut dan tidak lanjut.
- c. Pembentukan struktur organisasi untuk mempermudah jalan pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru.
- d. Pihak madrasah juga mengikutsertakan alumni dalam perencanaan dan pelaksanaan sebagai tolak ukur masyarakat kepada sekolah.
- e. Rencana kegiatan yang dilaksanakan yaitu: Hari jum'at bersih bersama masyarakat, seminggu sekali acara khotmil qur'an, sosialisasi, rencana rutinan tahunan lomba futsal antar sekolah SD/MI, mengadakan *Try Out CBT*.

b. Pelaksanaan Pemasaran Pendidikan dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung

Berdasarkan paparan data lapangan terkait dengan fokus penelitian yang pertama di atas dapat ditemukan, bahwa Pelaksanaan Pemasaran Pendidikan dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung adalah sebagai berikut:

- a. Kerjasama antara team work yang sudah terbentuk sesuai dengan tugas masing-masing, baik peran guru, wali siswa dan murid, peran tokoh masyarakat serta alumni.
- b. Pihak madrasah meningkatkan kualitas sekolah, dengan cara

- menyiapkan program-program yang dibutuhkan masyarakat, seperti halnya kelas E-Learning dan program tahfidz, kitab kuning.
- c. Mengadakan rapat rutinan 3 bulan sekali, kepada wali murid untuk mengadakan evaluasi bersama-sama serta menyampaikan informasi dengan jalan face to face.
- d. Menarik perhatian masyarakat dengan cara mengadakan event seperti lomba futsal, Try Out CBT dan mempromosikan prestasi-prestasi sekolah serta keunggulan sekolah melalui media cetak dan media elektronik.
- e. Pihak madrasah membuka lebih awal pendaftaran peserta didik dengan tujuan masyarakat lebih memprioritaskan madrasah ini nomer satu, pendaftaran peserta didik dilakukan dengan dua langkah media offline dan media elektronik

c. Pengawasan Pemasaran Pendidikan dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung

Berdasarkan paparan data lapangan terkait dengan fokus penelitian yang pertama di atas dapat ditemukan, bahwa Pengawasan Pemasaran Pendidikan dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung adalah sebagai berikut:

- a. Pengawasan menjadi point penting dalam keberlangsungan menjalankan fungsi manajemen di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung.
- b. Pengawasan yang dilakukan dalam program kerja dibawahi oleh

- waka humas dan waka kesiswaan.
- c. Kegunaan pengawasan dari program kerja sebelumnya untuk mengetahui kekurangan dan kelebihan dari madrasah MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung sehingga dapat merencanakan program kerja baru yang disesuaikan dengan kondisi madrasah terkini.
- d. Untuk pengawasan pelaksanaan pemasaran di lakukan setiap hari seusai melaksanakan pelaksanaan pemasaran, pengawasan ini dilakukan bersama staf-staf yang dikemas dalam duduk santai, dan setiap tiga bulan sekali saat kumpulan wali murid, melalui pengawasan bersama wali murid harapan sekolah dapat menerima kritik dan saran dari masyarakat langsung sebagai keberhasilan bersama.
- e. Untuk pemberian penghargaan kepada sekolah yang mendaftarkan siswa-siswi paling banyak ke MTs Darul Falah, dilakukan sebagai ucapan terimakasih dan selamat, bentuknya formal pemberian kado atau hadiah kepada kepala sekolah