

BAB V

PEMBAHASAN

Setelah data dideskripsikan dan menghasilkan temuan-temuan maka kegiatan berikutnya adalah mengkaji hakikat dan makna temuan penelitian. Masing-masing temuan akan dibahas dengan mengacu pada teori dan pendapat ahli yang kompeten dalam bidang pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik.

A. Perencanaan Pemasaran Pendidikan Dan Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendil Jati Kulon Tulungagung

Sempurnanya sebuah perencanaan dalam sebuah organisasi pendidikan sejatinya diperlukan sebuah kerjasama yang komprehensif dari setiap unsur sekolah baik itu kepala sekolah, pegawai/staf, guru. Dalam perencanaan, kerjasama amatlah perlu dilakukan terkhusus dalam menyatukan mindset/pola pikir. Pola pikir yang searah akan mempermudah dalam mengimplementasikan nilai-nilai normatif yang telah disepakati atau nilai yang telah dijadikan sebuah acuan dalam menjaga stabilitas lingkungan sekolah secara psikologi dan sosial.⁸⁴

Berdasarkan hasil penelitian yang sesuai dengan data yang telah dipaparkan pada bab IV yaitu:

1. Perencanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik

⁸⁴ Abdul Aziz Wahab, *Anatomi Organisasi & Kepemimpinan Pendidikan (Telaah Terhadap Organisasi & Pengelolaan Organisasi Pendidikan)*, (Bandung: Alfabeta, 200), hlm 277.

Dalam perencanaan pemasaran pendidikan di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon kepala madrasah melibatkan waka humas dan waka kesiswaan beserta staffnya serta tidak lepas kerja sama dengan wali murid dan wali siswa beserta peran masyarakat serta alumni.

Hal ini sesuai dengan Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional Bagian Ketiga Dewan Pendidikan dan Komite Sekolah/Madrasah Pasal 56 ayat (1) berbunyi “Masyarakat berperan dalam peningkatan mutu pelayanan pendidikan yang meliputi perencanaan, pengawasan dan evaluasi program pendidikan melalui dewan pendidikan dan komite sekolah/madrasah.” Dan ayat (3) berbunyi “Komite sekolah/madrasah sebagai lembaga mandiri, dibentuk dan berperan dalam mutu pelayanan dengan memberikan pertimbangan, arahan dan dukungan tenaga, sarana dan prasarana, serta pengawasan pendidikan pada tingkat satuan pendidikan.”⁸⁵

Selain itu hasil penemuan penelitian di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung tersebut juga sesuai dengan teori Rogger yang dikutip oleh Nanang Fattah dalam bukunya berjudul Landasan Manajemen Pendidikan bahwa ada tiga kegiatan yang tidak dapat dipisahkan dalam perencanaan yaitu perumusan tujuan yang ingin dicapai, pemilihan program untuk mencapai tujuan dan identifikasi dan pengarahan sumber yang jumlahnya selalu terbatas.⁸⁶

⁸⁵ Undang-undang Sistem Pendidikan Nasional Nomor 20 Tahun 2003.

⁸⁶ Nanang Fatah, Landasan Manajemen Pendidikan, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2011) Cet.11 hlm. 49-53.

2. Program rencana lanjut dan tindak lanjut

Dalam rencana tindak lanjut tersebut meliputi rencana jangka pendek, rencana jangka panjang menengah dan rencana jangka panjang. Dalam penyusunan program-program tersebut kepala madrasah MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung beserta teamnya menyusun program dengan kompetensi dan keahlian para tenaga pendidik dan kependidikan dibidang masing-masing sesuai dengan arahan kepala madrasah.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Andang dalam bukunya Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Sekolah bahwa kepala sekolah mempunyai fungsi antara lain: memiliki program jangka panjang (8 tahun) akademik/non akademik, memiliki program jangka menengah (4 tahun) akademik/non akademik, mempunyai program jangka pendek (1 tahun) akademik/non akademik RAPBS.⁸⁷

3. Pembentukan struktur organisasi

Guna menunjang pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru, MTs Darul Falah membentuk struktur organisasi guna memaksimalkan program kerja yang telah direncanakan dengan matang.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Nanang Fattah dalam bukunya Landasan Manajemen Pendidikan menyampaikan pengorganisasian adalah proses pembagian kerja dalam tugas-tugas yang lebih

⁸⁷ Andang, Manajemen & Kepemimpinan Kepala Sekolah, (Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2014), hlm. 58.

kecil membebankan tugas-tugas itu kepada bagian yang sesuai dengan kemampuannya dan mengalokasikannya sumber daya, mengkoordinasi dalam efektivitas pencapaian tujuan organisasi.⁸⁸

4. Pihak madrasah mengikutsertakan alumni dalam perencanaan dan pelaksanaan

Eksistensi alumni merupakan bagian integral yang tidak dapat dipisahkan dari institusi pendidikan. Melalui alumni, masyarakat memperoleh informasi, mengetahui dan dapat menilai kualitas sebuah institusi pendidikan. Keberadaan alumni juga dapat dijadikan sasaran pengembangan dan peningkatan mutu pendidikan, melalui alumni masyarakat dapat menilai keberhasilan sebuah lembaga pendidikan dalam mencetak produk lulusan yang berkualitas dan berdaya saing tinggi.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Afrizal dalam bukunya *Pelancakan Alumni (maju bersama alumni)*: Alumni merupakan produk dari proses pendidikan atau produk yang dihasilkan oleh lembaga pendidikan. Alumni merupakan tolak ukur masyarakat dalam kesuksesan sebuah lembaga pendidikan.. Peran alumni dijadikan salah satu aspek pengembangan pendidikan dalam memberikan masukan terhadap proses dan perbaikan bagi lembaga pendidikan itu sendiri termasuk perguruan tinggi.⁸⁹

5. Rencana kegiatan yang dilaksanakan

⁸⁸ Nanang Fattah, ” *Landasan Manajemen Pendidikan* ”, (Bandung: Remaja Rosda Karya) hlm. 45.

⁸⁹ Afrizal, *Studi Pelancakan Alumni (Maju Bersama Alumni)*, (Jambi: Fakultas Ekonomi UNJA., Laporan Penelitian, 2008) hlm.6.

Ada beberapa rencana agenda kegiatan yang dilaksanakan guna menunjang program kerja pemasaran pendidikan di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung, kegiatan ini menjadi budaya organisasi atau sebuah kebiasaan diantara Hari Jum'at bersih bersama masyarakat, rutinan seminggu sekali khotmil Qur'an, Sosialisasi, dan rutinan tahunan lomba futsal antar sekolah SD/MI, Mengadakan *Try Out*.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Saptono dalam bukunya Dimensi-Dimensi Pendidikan Karakter bahwa keutamaan hidup di dapat bukan pertama-tama melalui pengetahuan (nalar) melainkan melalui *habitus* yaitu kebiasaan melakukan yang baik. Karena kebiasaan itu menciptakan struktur hidup sehingga memudahkan seorang untuk bertindak.⁹⁰

B. Pelaksanaan Pemasaran Pendidikan Dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendil Jati Kulon Tulungagung

Pelaksanaan budaya organisasi yang diterapkan di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung merupakan upaya untuk mempermudah dalam pelaksanaan manajemen pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik. Adapun pelaksanaan yang dijalankan adalah sebagai berikut.

1. Kerjasama dan peran aktif warga madrasah

Dalam menjalankan pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru peran dari tenaga pendidik dan kependidikan sangat

⁹⁰ Saptono, Dimensi-Dimensi Pendidikan Karakter (Wawasan Strategi dan Langkah Praktik) (Jakarta: Erlangga, 2011), hlm. 58

dibutuhkan serta peran masyarakat. Peran aktif warga madrasah MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung selama ini sudah melibatkan seluruh unsur baik dari madrasah maupun luar madrasah, masing-masing dari mereka memiliki peran sesuai dengan tugas yang telah ditetapkan madrasah melalui hasil rapat program kerja.

Peran kepala madrasah kepala madrasah dalam memimpin sekolah mempunyai tiga fungsi yaitu sebagai pemimpin dan manajer dalam bidang pendidikan disekolah yang dipimpinnya; sebagai pemimpi sekolah untuk mendakodai jalannya roga organisasi sekolah dan menghasilkan peserta didik berprestasi dan berbudi pekerti baik; dan sebagai pengayom semua warga sekolah agar secara bersama bahu membahu memajukan pendidikan di sekolah tersebut.⁹¹

2. Meningkatkan kualitas/ mutu sekolah

Di dalam pendidikan, mutu adalah bagian penting yang harus diperhatikan dan terus ditingkatkan, melalui peningkatan mutu dapat menentukan kesuksesan dan keberlanjutan jangka panjang suatu organisasi. Di madrasah MTs Darul Falah Bendiljati Kulon dalam peningkatan mutu pendidikan, madrasah menyiapkan program-program yang dibutuhkan masyarakat, seperti halnya:

⁹¹ Muhammad Iqbal, dkk, Jurnal Magister Adminitrasi Pendidikan Pascasarjana Universitas Syiah Kuala: Budaya Organisasi Sekolah Dalam Pembentukan Karakter Peserta Didik Pada SMA Negeri 1 Kota Lhokseumawe. ISSN 2302-0156. Pp. 234-241. Diakses pada tanggal 17 November 2020 pukul 12:14 WIB.

keinginan masyarakat untuk diadakan kelas E-Learning dengan tujuan agar siswa-siswi mampu bersaing di zaman global.

Pihak madrasah juga menawarkan program-program kepada masyarakat terkhusus bagi siswa-siswi yang ingin mengembangkan bakat atau mewujudkan keinginan orangtua. Program-program yang ditawarkan madrasah berupa program tahfidz, kitab kuning serta kelas regular.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Rowley dalam bukunya *The Four Cs Of customer loyalty, Marketing Intelligence & Planning, Vol 23 No.6 pp. 574-581* Manajemen Mutu juga merupakan suatu cara yang penting untuk mencapai keunggulan kompetitif suatu organisasi dan mutu dipertimbangkan sebagai suatu kebijakan pemasaran yang efektif, menyediakan mutu yang tinggi kepada *stakeholder* akan memberi dampak positif terhadap loyalitasnya yang akan mempengaruhi profitabilitas organisasi.⁹²

3. Mengadakan rapat rutin

Rapat rutin yang di adakan oleh pihak madrasah dilakukan sebagai ajang evaluasi dan sarana menyampaikan informasi. Rapat rutin dilakukan oleh para wali murid setiap 3 bulan sekali yang dilaksanakan bersama tenaga pendidik dan kependidikan MTs Darul Falah Bendiljati Kulon. Tujuan di adakan rapat secara

⁹² Rowley J. "The Four Cs Of customer loyalty, Marketing Intelligence & Planning, Vol 23 No.6 pp. 574-581, 2005". Diakses pada pukul 17:05 Wib Pada hari selasa.

bersama-sama agar wali murid yang mempunyai keinginan usulan atau saran terhadap kemajuan sekolah dapat disampaikan secara face to face.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Wursanto dalam bukunya *Dasar-Dasar Ilmu Organisasi* bahwa: Rapat ialah suatu alat komunikasi antara pimpinan kantor dengan para stafnya yang bersifat tatap muka yang sering diselenggarakan oleh banyak organisasi baik swasta maupun pemerintah yang di dalamnya terdapat mufakat melalui musyawarah kelompok untuk membicarakan, merundingkan suatu masalah yang menyangkut kepentingan bersama.⁹³

4. Menarik perhatian masyarakat (promosi)

Promosi merupakan upaya yang dilakukan perusahaan dalam memperkenalkan atau memberikan informasi kepada masyarakat maupun pelanggannya. Promosi dilihat sebagai arus membujuk pelanggan agar pelanggan mau melakukan pembelian dan proses transaksi. Promosi yang dilakukan pihak MTs Darul Falah dengan mengadakan event-event setiap tahun sekali.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Suryali dalam bukunya *Manajemen Stratejik: Menciptakan Keunggulan Bersaing yang Berkelanjutan* mendefinisikan promosi adalah serangkaian kegiatan untuk

⁹³ Wursanto, "*Dasar-Dasar Ilmu Organisasi*", 2009 (Endisidua: Yogyakarta: Andi) hlm. 78

mengkomunikasikan dan menyakinkan orang tentang produk tersebut dan mengikat pikiran dan pasarannya dalam suatu wujud loyalitas pada produk.⁹⁴

5. Perencanaan yang lebih awal

Setiap sekolah yang berada dibawah naungan yayasan yang tidak berstatus Negeri, mempunyai kebijakan yang berbeda. Salah satu kebijakan yang berbeda terletak pada Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung. Madrasah Tsanawiyah Darul Falah Bendiljati Kulon salah satu cara daya tarik yang dilakukan yakni dengan lebih awal membuka pendaftaran peserta didik baru, tujuan perencanaan ini agar konsumen lebih memilih MTs Darul Falah dan lebih memprioritaskan MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Tjokromidjojo dalam bukunya menyatakan bahwa perencanaan dalam arti merupakan suatu proses mempersiapkan secara sistematis kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

C. Pengawasan Pemasaran Pendidikan Dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung

Adapun pengawasan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung sebagai berikut.

1. Proses pengawasan madrasah

⁹⁴ Sampurno, “*Manajemen Stratejik: Menciptakan Keunggulan Bersaing yang Berkelanjutan*” 2010 (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press). hlm. 65.

Pengawasan menjadi point penting dalam keberlangsungan pemasaran pendidikan, pengawasan digunakan sebagai pemeriksaan komprehensif, sistematis, independen dan berkala dari lingkungan baik tujuan strategi dan kegiatan pemasaran. Pada pengawasan program pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru di MTs Darul Falah Bendiljati Kulon dibawah oleh Kepala Sekolah, pada saat pelaksanaan pemasaran pendidikan dilapangan dibawah oleh Waka Humas dan Waka Kesiswaan. Dalam kegiatan pemasaran pendidikan islam dalam rekrutmen peserta didik baru dibantu oleh beberapa tenaga pendidik dan kependidikan ditunjuk dan dibagi kedalam struktur organisasi. Untuk setiap jabatan yang sudah mendapatkan tupoksi masing-masing wajib melaporkan setiap kegiatan dalam waktu sharing santai dan rapat secara bersama.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Siagian yang tulis oleh Muwahid Shulhan dalam bukunya Manajemen Pendidikan Islam menyebutkan bahwa pengawasan adalah proses pengamatan daripada pelaksanaan seluruh kegiatan organisasi untuk menjamin agar supaya semua pekerjaa yang sedang dilakukan berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan sebelumnya.⁹⁵

2. Kegunaan pengawasan dari program kerja madrasah sebelumnya

⁹⁵ Siagian, P.Sondang “*Organisasi Kepemimpinan dan Perilaku Administrasi*” (PT:Gunung Agung Jakarta, 1983), hlm. 170.

Untuk mengetahui kekurangan dan kelebihan dari madrasah MTs Darul Falah Bendiljati Kulon sehingga dapat merencanakan program kerja baru yang disesuaikan dengan kondisi madrasah terkini. Manajemen memiliki empat fungsi yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan evaluasi. Keempat fungsi manajemen tersebut selakukan dilakukan secara berlanjut atau continue. Adanya evaluasi digunakan sebagai tindak lanjut, perbaikan dalam perencanaan pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru yang akan datang. Ataupun jika dapat langsung dibenahi maka hasil evaluasi akan segera ditindak lanjuti demi tercapainya keberhasilan penerapan budaya organisasi yang ada.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan yang dijelaskan oleh Agus Zaenul Fitri dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Kurikulum Pendidikan Islam: Dari Normatif-Filosofis ke Praktis” bahwa jika evaluasi merupakan suatu upaya yang dilakukan untuk mengetahui 180 kemampuan atau tingkat keberhasilan peserta didik terhadap proses dan hasil pendidikan. maka, tidak lanjut dari hasil evaluasi tersebut berupa perbaikan perencanaan, pengorganisasian dan implementasi kurikulum. Sehingga kegiatan evaluasi tidak hanya sebatas proses administrasi dan pelengkap saja, melainkan benar-benar ada perubahan signifikan.⁹⁶

3. Evaluasi pelaksanaan pemasaran

⁹⁶ Agus Zaenal Fitri, Manajemen Kurikulum Pendidikan Islam: Dari NormatifFilosofis ke Praktis, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm 48.

Untuk mengetahui keberhasilan dalam pelaksanaan pemasaran, pihak sekolah melakukan evaluasi, yang di ikuti oleh staf-staf sekolah serta wali murid. Kegiatan evaluasi ini merupakan rutinan sekolah setiap 3 bulan sekali yang dikemas melalui duduk santai dan silaturahmi secara bersama.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Arikunto dikutip dalam bukunya *Prosedur Penelitian Suatu Praktek* bahwa evaluasi adalah serangkaian kegiatan yang ditunjukkan untuk mengukur keberhasilan suatu program pendidikan.⁹⁷

4. Pemberian reward

Kepala madrasah MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung secara sederhana memberikan ucapan terimakasih dan selamat stement pada saat upacara, bentuk formalnya pemberian kado atau hadiah kepada sekolah yang lebih banyak mendaftarkan siswa-siswi ke MTs Darul Falah Bendiljati Kulon Tulungagung. Adanya pemberian penghargaan guna menambah semangat dan silaturahmi menjadi erat untuk menuju kearah kebaikan.

Berdasarkan penemuan penelitian tersebut sesuai dengan teori Soejono dikutip Kompri menurutnya reward yang diberikan kepada siswa bentuknya bermacam-macam, secara garis besar reward dapat dibedakan menjadi empat yaitu pujian, penghormatan, hadiah, dan tanda penghargaan. Sedangkan

⁹⁷ Arikuto, Suharsimi "*Prosedur Penelitian Suatu Praktek*" (Jakarta:Bima Aksara, 2003) hlm 34.

bentukbentuk punishment yang diterapkan berupa pemberitahuan, teguran, peringatan, dan hukuman.⁹⁸

⁹⁸ Kompri. Motivasi Pembelajaran Perspektif Guru dan Siswa,(Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2016), hlm 302.