

## BAB IV

### PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

#### A. Paparan Data Penelitian

##### 1. Paparan Data Penelitian Situs I (MTsN Model Trenggalek)

###### a. Formulasi Strategi *Marketing* Lembaga Pendidikan Islam

MTsN Model Trenggalek dalam meningkatkan pengguna jasa pendidikan melakukan beberapa formulasi. Formulasi strategi *marketing* yang dilakukan oleh MTsN Model Trenggalek meliputi beberapa hal, sebagaimana pemaparan berikut ini :

Formulasi strategi marketing MTsN Model Trenggalek melalui beberapa kegiatan yaitu : a) Menentukan visi, misi dan tujuan madrasah, b) melakukan kegiatan-kegiatan pengenalan madrasah, c) promosi melalui alumni madrasah.<sup>74</sup>

Sesuai dengan pemaparan diatas, visi, misi dan tujuan madrasah yang dirumuskan menjadi strategi pemasaran diharapkan dapat mempengaruhi dan menarik minat masyarakat sebagai calon pengguna jasa pendidikan untuk menyekolahkan putra putrinya. Sebagaimana dokumentasi yang peneliti dapatkan bahwa visi tersebut dicapai dengan misi yang dilengkapi dengan indikator-indikator yang jelas, yaitu :

Visi MTsN Model Trenggalek adalah Islami, Kualitas, Populis dengan indikatornya sebagai berikut :

- 1) Berperilaku Islamiyah dan Ilmiah
- 2) Berbudi pekerti luhur

---

<sup>74</sup> W. Kamad I, tanggal 5 Mei 2015

- 3) Berprestasi dalam pelajaran MIPA, berprestasi dalam pelajaran Bahasa Arab, Bahasa Inggris
- 4) Berprestasi dalam bidang olahraga
- 5) Berprestasi dalam bidang kesenian
- 6) Mendapat kepercayaan dari masyarakat<sup>75</sup>

Sedangkan misi MTsN Model Trenggalek sebagai berikut :

- 1) Menerapkan syariat Islam di lingkungan madrasah
- 2) Menumbuhkan budaya baca
- 3) Melaksanakan pembelajaran dan bimbingan secara efektif sehingga setiap siswa dapat berkembang secara optimal sesuai potensi yang dimiliki
- 4) Menciptakan lingkungan madrasah yang sehat, bersih dan indah
- 5) Menerapkan manajemen partisipatif dengan melibatkan seluruh komponen madrasah dan komite madrasah<sup>76</sup>



Gambar 4.1. Visi dan Misi MTsN Model Trenggalek

Misi merupakan kegiatan jangka panjang yang masih perlu diuraikan menjadi beberapa kegiatan yang memiliki tujuan yang lebih detail dan lebih jelas. Berikut ini adalah tujuan dari visi dan misi MTsN Model Trenggalek :

<sup>75</sup> Dokumen MTsN Model Trenggalek

<sup>76</sup> Dokumen MTsN Model Trenggalek

- 1) Meyakini, memahami dan menjalankan ajaran agama yang diyakini dalam kehidupan
- 2) Memahami dan menjalankan hak dan kewajiban untuk berkarya dan memanfaatkan lingkungan secara bertanggung jawab.
- 3) Berfikir secara logis, kritis, kreatif, inovatif dalam memecahkan masalah, serta berkomunikasi melalui berbagai media
- 4) Menyenangi dan menghargai seni
- 5) Menjalankan pola hidup bersih, bugar dan sehat
- 6) Berpartisipasi dalam kehidupan sebagai cerminan rasa cinta dan bangga terhadap bangsa dan tanah air<sup>77</sup>

Sasaran pemasaran lembaga pendidikan Islam yaitu siswa yang berada pada jenjang Madrasah Ibtidaiyah dan Sekolah Dasar semester akhir dan penyuluhan langsung kepada masyarakat. Seperti pemaparan berikut ini :

Sasaran pasar yang kami bidik adalah siswa-siswi yang berada pada lembaga Madrasah Ibtidaiyah dan Sekolah Dasar terutama kelas enam. Karena dengan kami datang langsung, maka kami dapat mengenalkan profil lembaga dan segala fasilitas yang akan diperoleh apabila mereka sekolah pada MTsN Model Trenggalek. Selain itu kami juga melakukan sosialisasi kepada masyarakat baik yang berada disekitar lembaga maupun yang lokasinya jauh dari lembaga. Ini bertujuan agar kami dapat berinteraksi langsung dengan mereka dan mengetahui kebutuhan apa yang diharapkan oleh masyarakat terhadap lembaga kami. Sehingga dengan demikian kami dapat bermusyawarah dengan Kepala Madrasah akan kebutuhan masyarakat agar dapat dipenuhi oleh lembaga. Dengan demikian calon pengguna jasa dapat tertarik dan menyekolahkan putra putrinya pada lembaga kami.<sup>78</sup>

Kepala Sekolah tingkat MI/SD ternyata sangat menyambut baik atas kunjungan yang dilakukan oleh MTsN Model. Karena selain MTsN Model Trenggalek datang untuk mengenalkan lebih dekat

---

<sup>77</sup> Dokumen MTsN Model Trenggalek

<sup>78</sup> W. Kabid Humas MTsN Model Trenggalek, 7 Mei 2015

lembaganya kepada para siswa-siswi kelas enam, para Dewan Guru MI/SD juga senang karena dapat menjalin silaturahmi lebih dekat dengan Guru MTsN Model Trenggalek yang sangat ramah. Seperti penuturan berikut ini :

Saya sangat senang apabila Bapak dan Ibu Guru dari MTsN Model Trenggalek berkunjung ke lembaga kami. Karena dengan berkunjungnya Dewan Guru MTsN Model Trenggalek ke sini, bukan hanya siswa-siswi tetapi kami para guru juga dapat mengenal lebih dekat bagaimana profil MTsN model dan program apa saja yang ada pada MTsN Model yang di berikan kepada para siswa. Selain itu, kami dapat belajar banyak dari program-program yang diterapkan disana dan apabila terdapat program yang cocok dan dapat diterapkan pada lembaga kami, akan sangat membantu perkembangan lembaga kami.<sup>79</sup>

Masyarakat juga sangat menyambut baik atas pengenalan lembaga yang langsung kepada masyarakat, karena masyarakat dapat bertanya secara mendalam terkait program dan pelayanan yang diberikan kepada putra-putri mereka apabila menuntut ilmu pada MTsN Model Trenggalek. Berikut penuturannya :

Kami selaku masyarakat yang menggunakan jasa pendidikan, tentu sangat senang dengan upaya menyambut bola yang dilakukan oleh lembaga yang mau datang dan bertanya langsung akan kebutuhan kami terhadap lembaga pendidikan Islam. Karena dengan demikian kami selaku masyarakat yang selalu membutuhkan dan menggunakan jasa pendidikan dapat memberikan masukan yang nantinya harapan kami ini dapat diwujudkan dan diberikan kepada putra-putri kami. Dengan demikian kepercayaan kami terhadap lembaga pendidikan Islam akan semakin tinggi.<sup>80</sup>

Seperti yang telah dipaparkan diatas, bahwa selain visi, misi dan tujuan yang telah madrasah bentuk dengan baik, terdapat formulasi

---

<sup>79</sup> W. Kamad MI. Nurul Huda Sukorejo, tanggal 12 Mei 2015

<sup>80</sup> W. Tokoh Masyarakat Dusun Pucung Desa Gandusari, tanggal, 11 Mei 2015

lain untuk meningkatkan pengguna jasa pendidikan yaitu dengan cara melakukan kegiatan-kegiatan pengenalan madrasah. Seperti pemaparan berikut ini :

MTsN Model Trenggalek melakukan kegiatan-kegiatan pengenalan madrasah guna memperkenalkan identitas madrasah kepada siswa-siswi tingkat MI/SD dan gurunya serta wali murid.<sup>81</sup>

Kegiatan pengenalan madrasah yang dimaksud adalah dengan melakukan kegiatan MIPA yang dibuka untuk seluruh MI/SD se-Kabupaten Trenggalek. Sebagaimana penuturan berikut :

Kegiatan pengenalan yang setiap tahun madrasah lakukan adalah kegiatan MIPA yang dibuka untuk seluruh MI/SD se-Kabupaten Trenggalek. Ini dilakukan agar siswa-siswi MI/SD yang mengikuti kegiatan MIPA dapat melihat langsung keadaan MTsN Model Trenggalek dan merasakan langsung suasana dan fasilitas yang ada di madrasah. Sehingga pada saat para siswa-siswi kembali ke sekolah, mereka dapat bercerita kepada teman sejawatnya dan orang tuanya.<sup>82</sup>

Kegiatan MIPA yang diselenggarakan oleh MTsN Model Trenggalek sangat diminati oleh siswa-siswi MI/SD se-Kabupaten Trenggalek. Terbukti dengan terpenuhinya jumlah kuota yang disediakan oleh madrasah. Sebagaimana penuturan berikut :

Jumlah pendaftar kegiatan MIPA yang diselenggarakan oleh madrasah selalu terpenuhi. Pada tahun ini kuota yang dibuka oleh madrasah adalah 500 siswa dan semua telah terisi. Panitia merasa senang dengan animo siswa yang begitu besar.<sup>83</sup>

Selain siswa-siswi yang bergitu bersemangat, minat orang tua siswa sangat besar dan menyambut baik dengan diadakannya kegiatan

---

<sup>81</sup> W. Kamad MTsN Model Trenggalek, tanggal 9 Mei 2015

<sup>82</sup> W. Kabid Humas MTsN Model Trenggalek, tanggal 11 Mei 2015

<sup>83</sup> *Ibid* ; tanggal 11 Mei 2015

MIPA yang diselenggarakan oleh MTsN Model Trenggalek. Hal ini berdasarkan pernyataan narasumber sebagai berikut :

Dengan diselenggarakannya kegiatan MIPA oleh MTsN Model Trenggalek kami sangat senang karena anak-anak dapat menguji kompetensi mereka dan menambah semangat belajar. Selain itu kami dapat mengetahui langsung profil dari MTsN Model Trenggalek sehingga dikemudian hari kami tidak ragu lagi untuk menyekolahkan anak-anak kami di MTsN Model Trenggalek.<sup>84</sup>



Gambar 4.2. Brosur Kegiatan MIPA MTsN Model Trenggalek

Merujuk dari pemaparan diatas, langkah MTsN Model Trenggalek untuk melakukan kegiatan MIPA sangat tepat karena sesuai harapan dan permintaan pasar dalam hal ini adalah siswa MI/SD dan wali murid selaku masyarakat pengguna jasa pendidikan.

Terdapat formulasi lain untuk memasarkan lembaga pendidikan islam yang dilakukan oleh MTsN Model Trenggalek yaitu melalui alumni MTsN Model Trenggalek. Berikut pemaparannya :

---

<sup>84</sup> W. Wali Murid MI/SD, tanggal 10 Mei 2015

Formulasi lain yang kami programkan untuk memasarkan madrasah untuk sampai kepada anak-anak tingkat MI/SD dan wali murid adalah melalui alumni MTsN Model Trenggalek. Ini dilakukan anak-anak mempunyai daya pikat yang lebih kepada teman sebaya atau pada adik-adik kelasnya, terlebih alumni yang berprestasi.<sup>85</sup>

Wali murid sangat mudah dipengaruhi oleh lingkungan, sehingga MTsN Model dapat melihat peluang strategis untuk masuk melalui alumni yang tidak lain adalah anak-anak dari masyarakat pengguna jasa pendidikan MTsN Model Trenggalek. Berikut adalah penuturan narasumber berkaitan dengan hal berikut :

Masyarakat umumnya mudah dipengaruhi oleh lingkungan. Apabila suatu kelompok masyarakat lebih dominan kepada sesuatu, maka kelompok tersebut dapat mempengaruhi bagian lingkungan lainnya. Oleh karena itu madrasah memberdayakan alumni untuk dapat mempengaruhi anak-anak pada lingkungan mereka dengan memperkenalkan MTsN Model Trenggalek untuk menjadi pilihan sekolah lanjutan.<sup>86</sup>

Melalui sarana alumni, diharapkan lembaga pendidikan islam dapat menarik minat masyarakat selaku pengguna jasa pendidikan untuk menyekolahkan anak-anak mereka pada MTsN Model Trenggalek.

MTsN Model Trenggalek juga mengedepankan sarana prasarana karena dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi siswa. Karena begitu besarnya kepercayaan masyarakat terhadap lembaga, sehingga lembaga masih membutuhkan beberapa rombel lagi untuk kelas VII, berikut penuturannya :

---

<sup>85</sup> W. Kamad MTsN Model Trenggalek, tanggal 12 Mei 2015

<sup>86</sup> W. Kabid Humas MTsN Model Trenggalek, tanggal 15 Mei 2015

Setiap tahun jumlah peminat dan pengguna jasa pendidikan begitu besar, namun karena keterbatasan rombel untuk kelas VII maka kami membatasi jumlah siswa yang diterima. Lembaga masih membutuhkan 2 rombel lagi untuk memenuhi kebutuhan siswa.<sup>87</sup>

Untuk menjaga kepercayaan masyarakat sebagai pengguna jasa pendidikan, MTsN Model Trenggalek selalu menjaga kualitas pembelajaran dan pelayanan jasa pendidikan dengan menyusun program pembelajaran dan pelayanan bagi anak didik dan wali murid.

Pemaparan yang mendukung sebagai berikut :

MTsN Model Trenggalek menyediakan bermacam-macam program pembelajaran dan kegiatan-kegiatan ekstrakurikuler pilihan yang dapat diikuti oleh siswa sesuai dengan minat bakat mereka, selain itu pelayanan pendidikan selalu kami berikan yang terbaik diantaranya layanan keamanan, bimbingan konseling, program beasiswa bagi yang tidak mampu dan bagi yang berprestasi, free hotspot wifi yang dapat digunakan siswa untuk keperluan pembelajaran serta memberikan jasa layanan yang cepat dan tanggap atas keluhan yang disampaikan secara resmi.<sup>88</sup>

Kebijakan Kepala Madrasah juga sangat penting dalam strategi formulasi *marketing*. Karena dengan pengambilan kebijakan yang benar oleh pimpinan, menentukan suksesnya menjangkau pengguna jasa pendidikan dalam sebuah lembaga. Seperti penuturan berikut ini :

Saya selaku Kepala Madrasah sangat bertanggung jawab atas segala yang saya tetapkan pada lembaga ini. Sehingga dalam menformulasikan sebuah strategi *marketing* 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 PPDB dan promosi, saya selalu mendengar saran dan dewan guru dan tim promosi terkait apa yang dibutuhkan oleh masyarakat terhadap lembaga kami.

---

<sup>87</sup> W. Kamad I, tanggal 12 Mei 2015

<sup>88</sup> W. Kamad I, tanggal 14 Mei 2015



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.<sup>89</sup>

Apabila telah ada kebijakan yang mengatur jalannya strategi *marketing*, maka Tim yang telah dibentuk dalam rapat persiapan PPDB 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. Berikut penuturannya :

Kami merupakan tim PPDB yang dibentuk berdasarkan musyawarah persiapan PPDB selalu berjalan dibawah rambu-rambu yang telah ditetapkan oleh Kepala Madrasah yaitu berupa kebijakan-kebijakan yang telah dimusyawarahkan bersama. Ini kami lakukan agar tujuan dari lembaga untuk mendapatkan pengguna jasa pendidikan pada lembaga kami semakin bertambah. Apabila pendaftar calon pengguna jasa pendidikan pada lembaga kami bertambah, maka tujuan dari lembaga berjalan dengan baik dan mencapai kesuksesan. Dengan demikian kami turut bangga dan senang atas kesuksesan yang diraih oleh lembaga.<sup>90</sup>

Komite lembaga juga ikut terlibat dalam pengambilan dan penetapan kebijakan Kepala Madrasah terkait strategi formulasi *marketing* 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

---

<sup>89</sup> W. Kamad MTsN Model Trenggalek, tanggal 10 Mei 2015

<sup>90</sup> W. Ketua Tim PPDB MTsN Model Trenggalek, tanggal 16 Mei 2015

dalam proses menjelang PPDB, 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 menggait calon peserta didik dapat berjalan sesuai harapan.<sup>91</sup>

Dari pemaparan diatas, MTsN Model Trenggalek telah melakukan Strategi formulasi marketing lembaga pendidikan Islam dengan sangat baik. Karena dalam formulasi yang dilakukan lembaga terdiri dari penetapan visi, misi, tujuan, sasaran, strategi yang dilakukan dan penetapan kebijakan Kepala Madrasah untuk mencapai kesuksesan dalam meningkatkan pengguna jasa pendidikan.

#### **b. Implementasi Strategi *Marketing* Lembaga Pendidikan Islam**

Implementasi strategi *marketing* lembaga pendidikan islam pada MTsN Mode Trenggalek dilakukan oleh semua unsur yang terlibat didalamnya, diantaranya kepala madrasah, pendidik dan tenaga kependidikan, alumni, bahkan wali murid. Hal tersebut sebagaimana pemaparan berikut ini :

Implementasi strategi *marketing* di MTsN Model Trenggalek secara teknis dilakukan oleh seluruh unsur yaitu kepala madrasah, guru, tenaga kependidikan dan alumni, tidak terlepas wali murid ikut membantu. Secara prinsip mereka harus menunjukkan perilaku yang sesuai dengan visi misi lembaga baik di madrasah maupun dirumah.<sup>92</sup>

MTsN Mode Trenggalek memiliki program pemasaran yang sangat jitu dan diminati oleh siswa tingkat MI/SD di Kabupaten

---

<sup>91</sup> W. Ketua Komite MTsN Model Trenggalek tanggal 13 Mei 2015

<sup>92</sup> *Ibid* ; tanggal 14 Mei 2015

Trenggalek yaitu kegiatan MIPA yang setiap tahun dilaksanakan. Melalui kegiatan itu siswa yang diperoleh sangat besar. Berikut penuturannya :

Implementasi strategi *marketing* yang MTsN Model lakukan adalah mengadakan program yang setiap tahun selalu kami selenggarakan. Kegiatan MIPA adalah program unggulan MTsN Model untuk menjaring calon peserta didik baru melalui jalur akademik. Hal ini dilakukan selain untuk mendapatkan target siswa yang diharapkan sekaligus menyeleksi kualitas siswa yang diterima oleh madrasah.<sup>93</sup>

Kegiatan MIPA sangat diminati oleh siswa dan masyarakat selaku wali murid. Setiap tahunnya tidak kurang dari 500 siswa yang mengikuti kegiatan MIPA. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh narasumber :

Setiap madrasah membuka pendaftaran MIPA, antusias siswa tingkat MI/SD begitu besar. Kuota 500 kursi yang kami sediakan pasti terpenuhi bahkan panitia sampai menolak.<sup>94</sup>

Setelah siswa mengikuti kegiatan 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. Berikut penuturan terkait hal tersebut :

Kegiatan MIPA memiliki prosedur yang harus dipegang teguh dan dilaksanakan oleh segenap panitia penerimaan peserta didik baru. Setiap siswa yang mengikuti kegiatan MIPA kemudian berhasil mendapat nilai terbaik mulai dari nomor urut 1 sampai 200 maka yang bersangkutan menjadi prioritas dalam proses pendaftaran sebagai peserta didik bari pada MTsN Model

---

<sup>93</sup> *Ibid* ; tanggal 14 Mei 2015

<sup>94</sup> W. Panitia MIPA dan PSB, tanggal 20 Mei 2015

Trenggalek dengan menunjukkan sertifikat yang pernah diterima.<sup>95</sup>



Gambar 4.3. Kegiatan MIPA MTsN Model Trenggalek

Selain melalui kegiatan MIPA MTsN Model Trenggalek memiliki program lain untuk mendapatkan siswa yaitu melalui jalur bakat minat. Melalui jalur ini para calon siswa dapat menunjukkan sertifikat yang diperoleh dari keahliannya, seperti : olahraga, tilawatil qur'an dan bidang seni. Seperti penuturan berikut ini :

MIPA bukanlah satu-satunya program dalam implementasi strategi *marketing* yang dilakukan oleh lembaga, melainkan ada program penerimaan siswa baru melalui jalur bakat minat. Pada program ini siswa dapat diterima hanya dengan menunjukkan sertifikat keahlian yang dimiliki. Seperti keahlian olahraga, tilawatil qur'an dan bidang seni. Program ini kami lakukan bagi siswa yang berminat menjadi calon siswa MTsN Model 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 masing-masing.<sup>96</sup>

<sup>95</sup> *Ibid* tanggal 20 Mei 2015

<sup>96</sup> W. Panitia PPDB, tanggal 22 Mei 2015



Gambar 4.4. Kegiatan Bakat Minat MTsN Model Trenggalek

Melalui program jalur bakat minat, lembaga mendapat keuntungan yaitu mendapatkan siswa-siswi yang dapat diunggulkan pada bidang olahraga dan seni, sehingga pada saat ada perlombaan olahraga dan seni yang diselenggarakan untuk tingkat kecamatan, kabupaten sampai pada tingkat propinsi, lembaga telah memiliki siswa-siswi yang handal untuk diikuti sertakan untuk mengharumkan nama lembaga dan dapat dibanggakan didepan wali murid dan masyarakat. Berikut penuturan terkait hal tersebut :

MTsN Model Trenggalek sangat beruntung memiliki program penerimaan calon siswa dengan jalur bakat minat. Karena selain mendapatkan siswa, lembaga juga memiliki kandidat peserta olahraga dan seni yang dapat di handalkan untuk setiap perlombaan-perlombaan yang di selenggarakan oleh berbagai kalangan. Melalui pembinaan yang baik maka para siswa yang masuk melalui jalur ini akan memiliki keterampilan yang nantinya dapat mengharumkan nama lembaga pada tingkat kecamatan, kabupaten bahkan sampai propinsi. Selain itu prestasi yang diperoleh dapat disampaikan kepada wali murid dan masyarakat yang dapat menjadi daya tarik lembaga kepada masyarakat untuk menggunakan jasa pendidikan pada MTsN Model Trenggalek pada tahun penerimaan peserta didik

berikutnya. Dengan demikian kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan islam semakin besar, sehingga mereka bersedia menyekolahkan putra-putrinya pada MTsN Model trenggalek.<sup>97</sup>

Untuk menambah kebanggaan orang tua kepada putra-putrinya, lembaga memberikan tropi penghargaan bagi siswa-siswi yang mendapat predikat terbaik dari setiap kegiatan yang telah diselenggarakan oleh MTsN Model Trenggalek. Berikut yang disampaikan oleh narasumber :

Sebagai bukti partisipasi para siswa-siswi MI/SD yang telah mengikuti kegiatan yang telah kami selenggarakan, maka dari pihak lembaga memberikan penghargaan dalam bentuk tropi dan piagam, sebagai penambah semangat dan kreatifitas, agar siswa, orang tua dan sekolahnya merasa bangga kepada anak didiknya.<sup>98</sup>



Gambar 4.5. Penyerahan Tropi Kegiatan MIPA Kepada Peraih Nilai Terbaik

Pemberdayaan alumni juga dilakukan oleh MTsN Model Trenggalek untuk memikat siswa-siswi MI/SD untuk bersekolah pada

<sup>97</sup> W. Humas MTsN Model Trenggalek, tanggal 15 Mei 2015

<sup>98</sup> W. Kamad MTsN Model Trenggalek, tanggal 13 Mei 2015

almamaternya. Perihal tersebut disambut baik oleh masyarakat.

Berikut ini pernyataan yang disampaikan oleh narasumber :

Sumbangsih dari para alumni juga sangat membantu lembaga dalam mendapatkan calon siswa. Terlihat dari beberapa siswa yang ditanya oleh panitia penerimaan siswa baru bahwa mendapat informasi dari mana ? mereka menjawab dari teman yang baru saja lulus dari MTsN Model Trenggalek.<sup>99</sup>

Selain itu sarana dan prasarana juga menjadi salah satu pendukung dalam meningkatkan daya tarik lembaga terhadap pengguna jasa pendidikan. Karena pada umumnya masyarakat dalam memilih lembaga pendidikan kepada anak-anaknya tentu menginginkan anak-anaknya mendapat pelayanan berupa sarana pembelajaran yang lengkap dan baik. Berikut penuturannya :

Masalah sarana dan prasarana itu 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. Untuk kelas X kami telah menyediakan 10 kelas dan kami sedang merencanakan untuk membangun 2 kelas lagi supaya genap 12 kelas. Dengan masing-masing kelas berisi 36 siswa.<sup>100</sup>

---

<sup>99</sup> W. Panitia PPDB MTsN Model Trenggalek, tanggal 22 Mei 2015

<sup>100</sup> W. Kamad MTsN Model Trenggalek, tanggal 12 Mei 2015



Gambar 4.6. Gedung Kelas MTsN Model Trenggalek



Gambar 4.7. Gedung Kelas MTsN Model Trenggalek

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. Seperti penuturan berikut ini :

Setiap program yang telah direncanakan tentu ada anggarannya. 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.<sup>101</sup>

Pendanaan yang dikeluarkan lembaga bersumber dari keuangan lembaga yang dipegang oleh bendahara. Sehingga bendahara memiliki peranan yang sangat penting dalam mengatur secara terperinci jumlah uang yang keluar untuk program kegiatan PPDB dan promosi. Berikut penuturannya :

Program tahun program PPDB dan promosi pasti membutuhkan dana. Sehingga saya selalu menganggarkan dana secara rinci sesuai dengan kebutuhan panitia PPDB dan promosi. Kebutuhan itu telah di sampaikan saat rapat persiapan PPDB dan promosi lembaga, sehingga semua tahu berapa jumlah dana yang perlu dipersiapkan untuk kegiatan ini. Walaupun tidak begitu besar, tapi kita harus tetap transparan sesuai dengan kebutuhan lembaga yang disampaikan kepada dewan guru dan komite.<sup>102</sup>

Setiap kebutuhan panitia yang berkaitan dengan pendanaan, maka tim PPDB dan promosi segera berkoordinasi dengan bendahara madrasah. Agar kebutuhan PPDB dan promosi dapat berjalan lancar, maka tim selalu merinci dan memberikan laporan kebutuhannya kepada bendahara. Seperti penuturan berikut ini :

Kebutuhan PPDB dan promosi tentu membutuhkan persiapan. Seperti program MIPA dan penerimaan melalui jalur minat bakat serta promosi tentu butuh segala kesiapan yang baik. Dalam hal ini untuk operasional tim dalam menjalankan

---

<sup>101</sup> W. Kamad MTsN Model Trenggalek tanggal 21 Mei 2015

<sup>102</sup> W. Bendahara MTsN Model Trenggalek, tanggal 20 Mei 2015

program secara maksimal. Untuk lebih mudah kami berkoordinasi dengan bendahara, maka kami telah merinci segala kebutuhan yang diperlukan yang nantinya disampaikan kepada bendahara agar bendahara lebih mudah dalam merinci laporan keuangan dengan sangat jelas.<sup>103</sup>

Agar lebih memudahkan calon pengguna jasa pendidikan dalam proses pelayanan pendaftaran sampai daftar ulang, maka perlu dibuat sebuah prosedur yang baik agar wali murid atau calon siswa dapat dengan mudah memahami dan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan.

Dalam proses PPDB dan promosi tentu ada prosedur yang harus diikuti oleh calon pengguna jasa pendidikan. Karena lembaga ingin mempermudah wali murid dan calon peserta didik dalam mendapatkan layanan yang diberikan oleh lembaga. Selain itu lembaga juga dapat mengontrol kualitas calon peserta didik sesuai dengan karakter lembaga yang memiliki latar belakang lembaga pendidikan Islam.<sup>104</sup>

Terdapat prosedur yang harus diikuti oleh calon pengguna jasa pendidikan pada MTsN Model Trenggalek apabila ingin menjadi peserta didik. Prosedur ini bertujuan untuk menjaring dan menjaga kapasitas lembaga dapat menjaring siswa sesuai dengan kebutuhan lokal kelas lembaga dan kualitas pengguna jasa pendidikan yang sesuai dengan harapan lembaga. Berikut ini penuturannya :

Dalam proses PPDB ada prosedur yang harus dipahami dan diikuti oleh calon peserta didik. Prosedurnya antara lain mendaftar menjadi peserta MIPA atau jalur bakat minat, apabila telah terdaftar harus mengikuti tes baik tulis maupun praktek bagi yang bakat minat, setelah dinyatakan masuk nominasi, maka yang bersangkutan dapat mendaftar ulang pada tanggal yang telah ditetapkan oleh lembaga.<sup>105</sup>

---

<sup>103</sup> W. Ketua TIM PPDB MTsN Model Trenggalek, tanggal 22 Mei 2015

<sup>104</sup> W. Kamad MTsN Model Trenggalek, tanggal 27 Mei 2015

<sup>105</sup> W. Ketua Panitia PPDB MTsN Model Trenggalek, tanggal 26 Mei 2015

Prosedur yang ditetapkan oleh lembaga disambut baik oleh masyarakat, terbukti dengan jumlah pendaftar jalur MIPA dan bakat minat begitu besar. Ini tidak terlepas dari peran tim promosi yang turun langsung ke MI/SD untuk memperkenalkan lembaga serta menyampaikan brosur MIPA yang diselenggarakan oleh lembaga. Seperti penuturan berikut ini :

Kami menyambut baik prosedur yang ditetapkan oleh panitia PPDB MTsN Model Trenggalek, karena selain putra-putri kami dapat menjadi calon peserta didik, kami selaku wali murid juga dapat mengetahui sejauh mana kemampuan akademik anak-anak kami.<sup>106</sup>

Strategi implementasi *marketing* yang dilakukan oleh MTsN Model ternyata disambut baik oleh masyarakat karena sesuai dengan kebutuhan wali murid dan telah sesuai dengan *segmentasi* pasar.

### c. Evaluasi Strategi *Marketing* Lembaga Pendidikan Islam

Setiap kegiatan yang telah dilaksanakan tentu ada evaluasi. Ini dilakukan agar lembaga dapat mengetahui perkembangan dan kekurangan yang terjadi saat proses implementasi program yang telah direncanakan sebelumnya. Apabila lembaga telah mengetahui program yang telah berjalan dengan baik maka dikemudian hari program tersebut perlu ditingkatkan menjadi lebih baik lagi dan apabila terjadi kekurangan pada implementasi program maka perlu dicari solusi untuk kedepannya dapat berjalan lancar.

---

<sup>106</sup> W. Wali Murid, tanggal 28 Mei 2015

MTsN Model Trenggalek setelah penerimaan siswa baru berakhir, melakukan evaluasi terkait program yang telah dijalankan. Masing-masing bagian yang bertanggung jawab saat proses pemasaran melaporkan hasil kegiatannya pada forum rapat guru yang dipimpin kepala madrasah. Berikut pernyataan yang mendukung :

Setelah proses penerimaan siswa baru, kepala madrasah mengadakan rapat guna membahas segala sesuatu yang terjadi pada saat proses pemasaran berlangsung. Setiap kelompok guru yang mendapat tanggung jawab pada proses pemasaran menyampaikan laporannya untuk dilihat adakah permasalahan atau tidak saat terjun kelapangan (masyarakat) sebagai calon pengguna jasa pendidikan.<sup>107</sup>

MTsN Model Trenggalek merupakan lembaga pendidikan islam yang sudah dikenal oleh masyarakat luas khususnya Kabupaten Trenggalek. Sehingga proses pemasaran lembaga tergolong lancar tanpa ada rintangan yang berarti. Berikut pemaparan yang diperoleh :

Saat lembaga terjun ke MI/SD di masing-masing kecamatan para dewan guru dan siswa selalu menyambut baik kedatangan kami. Begitu juga dengan masyarakat yang begitu antusias untuk menyekolahkan putra-putrinya pada MTsN Model Trenggalek.

Evaluasi yang dilakukan oleh lembaga terkait dengan program yang lembaga implementasikan dilapangan. Program program yang jalankan oleh tim yang telah dibentuk lembaga tidak menemukan rintangan yang berarti. Sehingga lembaga akan terus menjalankan dan mengembangkan program-program yang sudah ada guna

---

<sup>107</sup> W. Humas MTsN Model Trenggalek, tanggal 15 Mei 2015

meningkatkan pengguna jasa pendidikan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh narasumber berikut :

Setiap program yang lembaga rancang berjalan dengan lancar tanpa rintangan yang berarti. Sehingga lembaga cukup mengembangkan program yang sudah ada untuk membuat calon siswa dan masyarakat merasa nyaman dan senang dengan pelayanan yang lembaga berikan.<sup>108</sup>

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.

Apabila kegiatan PPDB telah selesai, selalu ada rapat bersama semua *stakeholder* yang berperan dalam kegiatan ini guna mengevaluasi program yang telah terlaksana. Evaluasi mencakup kinerja tim, hasil yang diperoleh dari kegiatan yang dilaksanakan, kendala, kekurangan-kekurangan yang nantinya akan dianalisa dan ditindak lanjuti dan diterapkan pada PPDB tahun depan.<sup>109</sup>

Proses evaluasi dilakukan dengan laporan dari masing-masing penanggungjawab kegiatan, yang disampaikan dalam forum rapat koordinasi yang dihadiri oleh seluruh dewan guru dan dewan komite madrasah.

Kalau rapat koordinasi terkait evaluasi program PPDB itu pasti dihadiri oleh semua dewan guru dan dewan komite madrasah. Karena pada saat rapat ini, dewan guru yang mendapat tugas tambahan sebagai panitia PPDB akan melaporkan hasil kinerjanya kepada Kepala Madrasah sebagai bentuk pertanggungjawaban atas tugas yang telah diberikan.<sup>110</sup>

---

<sup>108</sup> W. Kamad II, tanggal 8 Juni 2015

<sup>109</sup> W. Ketua Tim PPDB MTsN Model Trenggalek, tanggal 30 Mei 2015

<sup>110</sup> W. Kabid Humas MTsN Model Trenggalek, tanggal 29 Mei 2015

Bendahara selaku penanggungjawab pendanaan kegiatan juga diminta laporan keuangannya secara rinci. Ini dilakukan sebagai bentuk transparansi keuangan lembaga dalam penggunaan dana lembaga. Berikut penuturan dari narasumber :

Saya setiap rapat akhir kegiatan PPDB harus melaporkan pengeluaran keuangan lembaga untuk program kegiatan yang telah dilaksanakan secara rinci kepada semua peserta rapat. Ini dilakukan sebagai bentuk bahwa lembaga transparan dalam setiap penggunaan dana lembaga, dan laporannya harus terperinci dengan baik dan mudah dipahami.<sup>111</sup>

Laporan dari keuangan merupakan perihal yang selalu menjadi sorotan dari berbagai pihak. Oleh karena itu terkait keuangan sangat perlu dilaporkan secara rinci. Seperti penuturan berikut :

Dalam rapat evaluasi, pendanaan menjadi perihal yang menarik untuk disimak, karena segala sesuatu yang ada kaitannya dengan keuangan, begitu disoroti dan sangat sensitif. Sehingga penggunaan keuangan lembaga perlu dilaporkan dengan sangat rinci dengan bukti-bukti yang mendukung, baik berupa kuitansi ataupun yang lain.<sup>112</sup>

Komite madrasah sebagai wakil wali murid dan masyarakat perlu mengetahui segala sesuatu yang terjadi pada lembaga. Termasuk masalah keuangan tentunya dalam batasan yang telah diatur oleh undang-undang. Sehingga transparansi keuangan benar-benar dilakukan oleh lembaga kepada semua pihak yang berkepentingan. Berikut pemaparan dari narasumber :

Dalam proses PPDB dan promosi tentunya lembaga membutuhkan dana untuk realisasi program-program yang direncanakan. Oleh karena itu kami juga ingin mengetahui

---

<sup>111</sup> W. Bendahara MTsN Model Trenggalek, tanggal 28 Mei 2015

<sup>112</sup> W. Kabid Humas MTsN Model Trenggalek, tanggal 28 Mei 2015

anggaran pengeluaran keuangan lembaga untuk kegiatan PPDB dan promosi.<sup>113</sup>

Kegiatan PPDB dan promosi yang dilakukan oleh panitia yang telah dibentuk lembaga berjalan sesuai dengan harapan. Terbukti dengan jumlah pengguna jasa pendidikan yang sesuai dengan harapan lembaga. Penuturan narasumber :

Kami sangat bersyukur sekali karena harapan kami untuk memenuhi target dari lembaga telah terpenuhi dengan sukses. Jumlah pengguna jasa pendidikan pada tahun ini telah memenuhi kuota yang ditetapkan oleh lembaga.<sup>114</sup>

Kuota yang ditetapkan oleh lembaga telah terpenuhi. Setelah dievaluasi dan dianalisa lembaga membutuhkan dua lokal lagi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Karena minat masyarakat begitu besar namun lokal kelas yang disediakan lembaga masih kurang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat untuk menyekolahkan putra-putrinya pada MTsN Model Trenggalek. Berikut penuturan dari narasumber :

Minat pengguna jasa pendidikan begitu besar, namun lembaga masih kekurangan ruang kelas untuk menampung calon peserta didik, sehingga dengan sangat terpaksa lembaga harus menolak siswa karena sudah tidak ada lagi kelas untuk mereka. Semoga tahun depan lembaga perlu membangun dua lokal lagi agar jumlah kelas X genap menjadi dua belas ruang kelas.<sup>115</sup>

Setelah melakukan promosi lembaga tingkat MI/SD, tim yang bertugas selalu memperoleh berbagai masukan dari Kepala Sekolah maupun dewan guru pada lembaga yang bersangkutan. Oleh karena

---

<sup>113</sup> W. Ketua Komite MTsN Model Trenggalek, tanggal 20 Juni 2015

<sup>114</sup> W. Ketua PPDB MTsN Model Trenggalek, tanggal 21 Juni 2015

<sup>115</sup> W. Ketua Komite MTsN Model Trenggalek, tanggal 25 Juni 2015

itu semua saran dari berbagai pihak disampaikan pada rapat evaluasi kinerja PPDB untuk dapat analisa dan musyawarahkan serta ditindak lanjuti harapan dari berbagai pihak terhadap lembaga. Berikut penuturan narasumber :

Dalam prakteknya tugas kami selaku tim promosi yang terjun langsung ke lembaga MI/SD dan masyarakat selalu mendapatkan sumbang saran serta harapan terhadap lembaga. Oleh karena itu, pada musyawarah evaluasi kami sampaikan semua saran dan harapan dari berbagai pihak untuk dapat di analisa dan diterapkan demi kemajuan lembaga.<sup>116</sup>

Dalam evaluasi yang dilakukan oleh lembaga terhadap kinerja pada proses *marketing* lembaga pendidikan islam, kepala madrasah selalu menampung segala aspirasi masyarakat dan pihak lain yang ingin MTsN Model semakin berkembang.

Saya selalu menerima semua saran-saran dari berbagai pihak yang dibawa oleh tim promosi. Saran-saran tersebut akan saya analisa dan apabila sesuai, cocok dan memungkinkan untuk diterapkan pada lembaga kami, maka akan saya canangkan pada program lembaga. Saya juga sangat senang karena perhatian masyarakat dan pihak-pihak yang ingin melihat lembaga kami dapat berkembang begitu besar.<sup>117</sup>

Proses evaluasi MTsN Model dilakukan dengan begitu detail. Evaluasi dari program yang dilakukan sampai pada penanggungjawab setiap program dan saran dari masyarakat demi kemajuan lembaga yang analisa dan ditindak lanjuti pada tahun berikutnya demi perkembangan lembaga agar jauh lebih baik lagi.

---

<sup>116</sup> W. Tim Promosi MTsN Model Trenggalek, tanggal 27 Juni 2015

<sup>117</sup> W. Kamad MTsN Model Trenggalek, tanggal 27 Juni 2015



## 2. Paparan Data Penelitian Situs II (MTsN Kampak Trenggalek)

### a. Formulasi Strategi *Marketing* Lembaga Pendidikan Islam

Strategi *marketing* di MTsN Kampak Trenggalek dapat dilakukan dalam beberapa formulasi. Formulasi tersebut disesuaikan dengan kebutuhan dan karakter masyarakat sebagai pengguna jasa pendidikan. Formulasi strategi *marketing* yang di MTsN Kampak Trenggalek meliputi banyak hal, baik intern maupun ekstern, hal tersebut sebagaimana pemaparan berikut ini :

Formulasi strategi *marketing* di MTsN Kampak Trenggalek ini dilakukan dalam beberapa hal, baik *intern* maupun *ekstern*. Secara *intern* tentu melalui peningkatan kualitas proses belajar dan mengajar agar siswa-siswi dapat memperoleh ilmu pengetahuan secara mendalam, sehingga dapat diperoleh lulusan yang handal. Sedangkan secara *ekstern* dilakukan melalui promosi ke MI/SD disekitar Kecamatan Kampak.<sup>118</sup>

Sasaran pemasaran lembaga pendidikan Islam yaitu siswa yang berada pada jenjang Madrasah Ibtidaiyah dan Sekolah Dasar semester akhir dan penyuluhan langsung kepada masyarakat. Seperti pemaparan berikut ini :

Sasaran pasar yang kami bidik adalah siswa-siswi yang berada pada lembaga Madrasah Ibtidaiyah dan Sekolah Dasar terutama kelas enam. Karena dengan kami datang langsung, maka kami dapat mengenalkan profil lembaga dan segala fasilitas yang akan diperoleh apabila mereka sekolah pada MTsN Kampak Trenggalek. Selain itu kami juga melakukan sosialisasi kepada masyarakat baik yang berada disekitar lembaga maupun yang lokasinya jauh dari lembaga. Ini bertujuan agar kami dapat berinteraksi langsung dengan mereka dan mengetahui kebutuhan apa yang diharapkan oleh masyarakat terhadap lembaga kami. Sehingga dengan demikian kami dapat bermusyawarah dengan Kepala Madrasah akan kebutuhan masyarakat agar dapat

---

<sup>118</sup> W. Kamad II, tanggal 5 Mei 2015

dipenuhi oleh lembaga. Dengan demikian calon pengguna jasa dapat tertarik dan menyekolahkan putra putrinya pada lembaga kami.<sup>119</sup>

Setelah menetapkan visi, misi dan tujuan yang baik, lembaga menetapkan *segmentasi marketing* atau biasa dikenal dengan sasaran pemasaran. Berikut pemarkaran dari narasumber :

Apabila visi, misi dan tujuan telah kami buat dengan sangat baik sesuai dengan kebutuhan calon pengguna jasa pendidikan dalam hal ini masyarakat, kemudian kami menetapkan sasaran pemasaran.<sup>120</sup>

Salah satu upaya untuk menarik masyarakat atau calon siswa baru sebagai pengguna jasa pendidikan yaitu dengan menyelenggarakan kegiatan MIPA, kegiatan keagamaan dan promosi ke sekolah MI/SD. Sebagaimana penuturan berikut :

Strategi yang kami gunakan untuk menjaring siswa sebanyak-banyaknya yaitu dengan menformulasikan beberapa program, diantaranya menyelenggarakan MIPA, kegiatan manasik haji dan melakukan promosi langsung ke sekolah tingkat MI dan SD.<sup>121</sup>

Kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan islam juga begitu besar, sehingga para orang tua siswa menjatuhkan pilihan sekolah anak-anaknya pada madrasah sebagai tempat belajar menuntut ilmu putra-putrinya. Hal tersebut diakui oleh salah satu alumni MTsN Kampak Trenggalek sebagai berikut :

Saya alumni MTsN Kampak Trenggalek tamat tahun 2014. Saya dulu melanjutkan di MTsN Kampak karena keinginan saya dan harapan orang tua adalah melanjutkan sekolah pada lembaga

---

<sup>119</sup> W. Kabid Humas MTsN Kampak Trenggalek, 7 Mei 2015

<sup>120</sup> W. Kamad MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 9 Mei 2015

<sup>121</sup> *Ibid* ; tanggal 5 Mei 2015

pendidikan yang banyak materi agamanya, sehingga walaupun teman-teman mengajak sekolah ditempat lain seperti SMP umum ya saya tidak terpenaruh sama sekali. Keinginan saya dulu sekolah di lembaga pendidikan islam sesuai dengan harapan orang tua saya yang memiliki fasilitas belajar lengkap, sehingga saya langsung mendaftar di MTsN Kampak tanpa ragu.<sup>122</sup>

Kepala Sekolah tingkat MI/SD ternyata sangat menyambut baik atas kunjungan yang dilakukan oleh MTsN Kampak Trenggalek. Karena selain MTsN Kampak Trenggalek datang untuk mengenalkan lebih dekat lembaganya kepada para siswa-siswi kelas enam, para Dewan Guru MI/SD juga senang karena dapat menjalin silaturahmi lebih dekat dengan Guru MTsN Kampak Trenggalek yang sangat ramah. Seperti penuturan berikut ini :

Saya sangat senang apabila Bapak dan Ibu Guru dari MTsN Kampak Trenggalek berkunjung ke lembaga kami. Karena dengan berkunjungnya Dewan Guru MTsN Kampak Trenggalek ke sini, bukan hanya siswa-siswi tetapi kami para guru juga dapat mengenal lebih dekat bagaimana profil MTsN Kampak dan program apa saja yang ada pada MTsN Kampak yang di berikan kepada para siswa. Selain itu, kami dapat belajar banyak dari program-program yang diterapkan disana dan apabila terdapat program yang cocok dan dapat diterapkan pada lembaga kami, akan sangat membantu perkembangan lembaga kami.<sup>123</sup>

Masyarakat juga sangat menyambut baik atas pengenalan lembaga yang langsung kepada masyarakat, karena masyarakat dapat bertanya secara mendalam terkait program dan pelayanan yang diberikan kepada putra-putri mereka apabila menuntut ilmu pada MTsN Kampak Trenggalek. Berikut penuturannya :

---

<sup>122</sup> W. Alumni MTsN Kampak, tanggal 11 Mei 2015

<sup>123</sup> W. Kamad SDI Fajar Insani Gandusari, tanggal 13 Mei 2015

Kami selaku masyarakat yang menggunakan jasa pendidikan, tentu sangat senang dengan upaya menyambut bola yang dilakukan oleh lembaga yang mau datang dan bertanya langsung akan kebutuhan kami terhadap lembaga pendidikan Islam. Karena dengan demikian kami selaku masyarakat yang selalu membutuhkan dan menggunakan jasa pendidikan dapat memberikan masukan yang nantinya harapan kami ini dapat diwujudkan dan diberikan kepada putra-putri kami. Dengan demikian kepercayaan kami terhadap lembaga pendidikan Islam akan semakin tinggi.<sup>124</sup>

MTsN Kampak Trenggalek secara geografis memiliki keuntungan, karena selain berada pada daerah dataran rendah juga pada posisi dijalur transportasi Kecamatan Gandusari dan Kecamatan Kampak, serta berada pada lingkungan yang kondusif, sebagaimana penuturan berikut ini :

Lokasi MTsN Kampak Trenggalek Alhamdulillah sangat strategis, karena selain berada di dataran rendah juga berada pada jalur transportasi penghubung Kecamatan Gandusari dan Kecamatan Kampak, sehingga transportasi menuju lokasi madrasah sangat mudah. Apabila naik angkutan umum cukup berkata pada kondektornya turun depan MTsN Kampak sudah langsung sampai. Selain itu kondisi lingkungan sekitar madrasah yang sangat kondusif karena tidak terletak pada area industri tetapi disamping persawahan dan lingkungan masyarakat yang ramah.<sup>125</sup>

Lokasi madrasah yang mudah dicapai dari berbagai penjuru juga menjadi daya tarik bagi calon siswa, karena mempermudah transportasi dan dapat meningkatkan perasaan aman bagi siswa dan orang tua. Sebagaimana penuturan alumni berikut :

Saya merupakan alumni MTsN Kampak Trenggalek yang tamat tahun 1999. Saya dulu tertarik sekolah di MTsN Kampak karena lokasinya yang dekat, mudah ditempuh cukup dengan

---

<sup>124</sup> W. Tokoh Masyarakat Dusun Jatirejo Desa Gandusari, tanggal, 13 Mei 2015

<sup>125</sup> W. Satpam MsN Kampak, tanggal 13 Mei 2015

bersepeda saja bersama teman-teman. Rumah saya Desa Sukorejo Kecamatan Gandusari, saat itu banyak teman yang bersepeda bersama jadi *sepedahan rame-rame* (bersepeda bersama-sama) selain itu juga orang tua merasa aman karena ada di jalan desa dan tidak perlu jauh-jauh ke kota, karena kalau harus ke kota khawatir dengan keamanan anak di jalan raya.<sup>126</sup>

Strategi *marketing* lain yang dilakukan oleh marasah yaitu melalui promosi lembaga pendidikan islam melalui website maupun pembuatan brosur, sebagaimana pemaparan berikut :

Lembaga juga menggunakan strategi *marketing* melalui website dan pembuatan brosur yang diantarkan langsung ke MI/SD sekitar walaupun masih sekedar bentuk pengumuman penerimaan siswa baru saja, sedangkan untuk pendaftaran siswa baru masih dilakukan secara manual. Kami menyadari bahwa MI/SD yang menjadi segmen pasar kita masih belum semua mengakses internet, sehingga langkah ini dilakukan agar calon siswa dan orang tua tidak sulit untuk mengikuti prosedur yang sudah ditetapkan.<sup>127</sup>

Strategi *marketing* lembaga pendidikan islam juga dilakukan oleh bidang humas dengan membangun jaringan ke lingkungan masyarakat melalui tokoh masyarakat dan MI/SD di sekitar bahkan luar Kecamatan Kampak. Berikut pemaparannya :

Kami juga selalu berkoordinasi dengan tokoh masyarakat sekitar dan MI/SD untuk dapat bekerjasama dan menjalin hubungan baik untuk mensosialisasikan kepada masyarakat terutama bagi orang tua yang anaknya tingkat akhir MI/SD untuk mengenalkan MTsN Kampak sebagai madrasah pilihan untuk melanjutkan pendidikan anak-anaknya.<sup>128</sup>

Kegiatan kerohanian juga digalakkan untuk menarik minat masyarakat dan calon siswa. MTsN Kampak memiliki kegiatan rutin

---

<sup>126</sup> W. Alumni MTsN Kampak, tanggal 12 Mei 2015

<sup>127</sup> W. Humas MTsN Kampak, tanggal 19 Mei 2015

<sup>128</sup> W. Humas MTsN Kampak, tanggal 23 Mei 2015

yang setiap tahun dilakukan sebagai daya pikat yang kuat pada lingkungan masyarakat sekitar yang merupakan lingkungan taat dalam menjalankan syariat islam. Seperti penuturan berikut ini :

Setiap tahun kami selalu menyelenggarakan kegiatan manasik haji yang kegiatan ini merupakan salah satu kegiatan rutin dan merupakan daya tarik kuat yang tidak dimiliki oleh lembaga pendidikan islam se-Kabupaten Trenggalek. Kegiatan ini di sarani peralatan manasik yang lengkap bahkan peralatan kami sering di pinjam oleh lembaga lain untuk melakukan kegiatan yang serupa. Selama ini animo masyarakat, siswa dan guru MI/SD begitu besar untuk mengikuti kegiatan ini.<sup>129</sup>

Kebijakan Kepala Madrasah juga sangat penting dalam strategi formulasi *marketing*. Karena dengan pengambilan kebijakan yang benar oleh pimpinan, menentukan suksesnya menjaring pengguna jasa pendidikan dalam sebuah lembaga. Seperti penuturan berikut ini :

Saya selaku Kepala Madrasah sangat bertanggung jawab atas segala yang saya tetapkan pada lembaga ini. Sehingga dalam menformulasikan sebuah strategi *marketing* 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 PPDB dan promosi, saya selalu mendengar saran dan dewan guru dan tim promosi 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.<sup>130</sup>

Apabila telah ada kebijakan yang mengatur jalannya strategi *marketing*, maka Tim yang telah dibentuk dalam rapat persiapan PPDB akan berjalan sesuai kebijakan yang telah ditetapkan oleh Kepala Madrasah. Sehingga para tim dapat berpegang pada rambu-

---

<sup>129</sup> *Ibid* ; tanggal 23 Mei 2015

<sup>130</sup> W. Kamad MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 12 Mei 2015

rambu yang telah dibuat dan tidak menyalahi aturan. Berikut penuturannya :

Kami merupakan tim PPDB yang dibentuk berdasarkan musyawarah persiapan PPDB selalu berjalan dibawah rambu-rambu yang telah ditetapkan oleh Kepala Madrasah yaitu berupa kebijakan-kebijakan yang telah dimusyawarahkan bersama. Ini kami lakukan agar tujuan dari lembaga untuk mendapatkan pengguna jasa pendidikan pada lembaga kami semakin bertambah. Apabila pendaftar calon pengguna jasa pendidikan pada lembaga kami bertambah, maka tujuan dari lembaga berjalan dengan baik dan mencapai kesuksesan. Dengan demikian kami turut bangga dan senang atas kesuksesan yang diraih oleh lembaga.<sup>131</sup>

Komite lembaga juga ikut terlibat dalam pengambilan dan penetapan kebijakan Kepala Madrasah terkait strategi formulasi *marketing* 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, Kepala Madrasah pasti mengadakan rapat koordinasi sehingga saya selaku wakil dari wali murid dan masyarakat sekitar dapat memeberikan saran-saran yang nantinya dapat dipertimbangkan oleh Kepala Madrasah dalam menetapkan kebijakan yang diambil. Agar kesuksesan lembaga dalam menggait calon peserta didik dapat berjalan sesuai harapan.<sup>132</sup>

Dari pemaparan diatas, MTsN Kampak Trenggalek telah melakukan Strategi formulasi marketing lembaga pendidikan Islam dengan sangat baik. Karena dalam formulasi yang dilakukan lembaga

---

<sup>131</sup> W. Ketua Tim PPDB MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 15 Mei 2015

<sup>132</sup> W. Ketua Komite MTsN Kampak Trenggalek tanggal 14 Mei 2015

terdiri dari penetapan visi, misi, tujuan, sasaran, strategi yang dilakukan dan penetapan kebijakan Kepala Madrasah untuk mencapai target dalam meningkatkan pengguna jasa pendidikan yang diharapkan oleh lembaga.

#### **b. Implementasi Strategi *Marketing* Lembaga Pendidikan Islam**

Implementasi strategi *marketing* lembaga pendidikan islam pada MTsN Kampak dilakukan dengan membentuk sebuah tim sebagai penanggungjawab pelaksana, berikut penuturannya :

Jadi, terkait implementasi strategi *marketing* lembaga pendidikan islam di MTsN Kampak diawali dengan menyusun program kerja sebagai perencanaan awal tahun oleh “*time work*” sesuai dengan kebijakan yang berlaku. Mulai perencanaan jangka pendek, menengah dan panjang.

Strategi *marketing* lembaga pendidikan islam yang pertama kali dilakukan madrasah yaitu dengan menguatkan semua komponen internal madrasah terkait guru, program pendidikan ekstrakurikuler dan sarana prasarana. Sebagaimana penuturan berikut :

Ya sebelum kita mengenalkan madrasah keluar untuk masyarakat dan calon peserta didik tentu keadaan intern madrasah perlu di tata supaya masyarakat dan calon siswa merasa yakin dan nyaman saat nantinya menuntut ilmu disini. Disini semua guru memiliki kualitas yang mumpuni dibidangnya masing-masing, sehingga kualitasnya tidak diragukan lagi. Apalagi kegiatan ekstrakurikuler dimiliki madrasah kami cukup banyak, diantara : pramuka, tari, marchingband, pencak silat yang semua siswa bebas untuk mengikuti kegiatan apasaja yang diminati. Sarana prasarana di madrasah kami juga sudah lengkap, ruang kelas yang cukup untuk menampung 250 siswa baru, laboratorium komputer, ruang keterampilan, ruang multimedia, masing-masing kelas telah dilengkapi LCD proyektor yang semua itu diperuntukkan



kepada semua warga sekolah demi kenyamanan dalam proses pembelajaran dan kegiatan lainnya.<sup>133</sup>



Gambar 4.7. Kelas MTsN Kampak telah ber LCD

Beberapa kegiatan di Kecamatan Kampak juga sering melibatkan MTsN Kampak karena keberadaanya yang sangat strategis, sehingga secara tidak langsung merupakan promosi lembaga kepada masyarakat luas, sebagai mana penuturan berikut :

Kegiatan hari jadi Kabupaten Trenggalek yang jatuh pada bulan agustus merupakan hari yang kami sambut baik. Karena biasanya masing-masing Kecamatan melakukan berbagai macam kegiatan yang diikuti oleh berbagai unsur, mulai dari masyarakat umum, sekolah tingkat RA/TK, MI/SD, MTs/SMP dan MA/SMA. Kegiatan yang sering diikuti oleh lembaga pendidikan adalah gerak jalan, marching band dan karnaval seni budaya. Hal ini merupakan kegiatan yang sangat kami sambut baik, karena melalui kegiatan yang diselenggarakan oleh Kecamatan Kampak secara tidak langsung kami dapat mempromosikan lembaga kami kepada masyarakat luas, karena yang menyaksikan kegiatan ini pasti terdiri dari beberapa

---

<sup>133</sup> W. Kamad MTsN Kampak, tanggal 2 Juni 2015

wilayah yaitu masyarakat Kecamatan Gandusari dan desa sekitaran Kampak.<sup>134</sup>



Gambar 4.8. Siswa Mengikuti Kegiatan Seni Jawa Pos di Tulungagung

Promosi lembaga melalui pengadaan brosur penerimaan peserta didik baru, selain itu melalui website juga tetap dilakukan, sedangkan promosi secara berkeliling ke MI dan SD seperti layaknya *sales* sudah tidak diragukan lagi. Seperti pemaparan berikut :

Walaupun MTsN Kampak merupakan satu-satunya lembaga pendidikan negeri tingkat menengah pertama yang berasaskan agama islam serta didukung penuh pendiriannya oleh lingkungan masyarakat sekitar dan setiap tahunnya dibanjiri pendaftar namun kami tetap melakukan promosi sampai keluar wilayah Kecamatan Kampak, sehingga siswa-siswi yang masuk pada lembaga kami bukan hanya dari lingkungan sekitar tapi sampai keluar wilayah. Bagi kami, semakin banyak pendaftar maka merupakan sebuah kebanggan yang tak terkira kami akan lebih mudah untuk menyeleksi calon peserta didik yang berkualitas.<sup>135</sup>

<sup>134</sup> W. Humas MTsN kampak, tanggal 12 Juni 2015

<sup>135</sup> W. Kamad MTsN Kampak, tanggal 14 Juni 2015

**Syarat Pendaftaran**  
(Khusus jalur reguler)

**Syarat-syarat Pendaftaran:**

1. Usia pada tanggal 1 Juli 2015 tidak lebih 19 tahun
2. Mengisi formulir pendaftaran yang disediakan panitia
3. Menyediakan foto copy STTB SD/MI atau Surat Keterangan Lulus dari Kepala Sekolah/ Madrasah yang telah dipangkas rampang di (baki) lembar
4. Mengikuti tes baca Al-Qur'an pada saat pendaftaran
5. Semua persyaratan dimasukkan stop map Warna kuning

**Prestasi Madrasah:**

1. Juara umum Olimpiade Madrasah tingkat Kabupaten dan mewakili ke tingkat provinsi di Kota Surabaya tahun 2014
2. Juara Prestasi Sekolah (PS 4) di Jawa Pos Radar Tanggung
3. Juara umum AKSIOMA tingkat kabupaten dan mewakili ke tingkat provinsi di Kota Batu Tahun 2015

**Waktu & Tempat Pendaftaran**

1. Waktu pendaftaran dimulai hari Rabu s.d Sabtu tanggal 01 s.d 04 Juli 2015 pukul 07.30-12.00 WIB
2. Tempat pendaftaran di sekretariat MTsN Kampak (MTsN 2 Trenggalek/MTsN DUTA)

**Fasilitas & Ekstrakurikuler**

**Fasilitas:**

1. Lapangan terbuka (bola basket, futsal, bola tangkis, bola voli, angkot sekolah)
2. LCD proyektor audio katekisasi pembelajaran
3. Laboratorium bahasa
4. Laboratorium komputer
5. Laboratorium fisika
6. Laboratorium biologi
7. Internet/ Komputer
8. Studio musik
9. Laboratorium matematika
10. Sanggar tari
11. Koneksi internet
12. Tempat parkir gratis & luas r.w. area sekolah
13. Mushola

**Ekstra Kurikuler:**

- Pramuka
- Seni Hadroh/Habano & Rodat
- Seni Tari
- Seni Musik
- Olahraga
- Drum band
- Seni baca Al-Qur'an

**Penyempurnaan:**

Jalur AKSIOMA tingkat Kabupaten tanggal 1 Juli 2015  
Duta Jawa Pos Radar s.d. Juni 2015  
tanggal 9 s.d. 10 Juli 2015

Hal lain yang menarik akan dipaparkan di tempat pendaftaran

tanggal, 5 Juni 2015  
Kepala Madrasah  
Drs. H. AGUNG WISOTO, M.Pd.  
NIP. 19630101198001001

**Menerima Pendaftaran PESERTA DIDIK BARU**  
Tahun Ajaran 2015/2016  
Jalur REGULER & Daftar Ulang MIPA

www.madtsaduta.blogspot.com

Gambar 4.9. Brosur Promosi MTsN Kampak Trenggalek

Penyebaran brosur dan sosialisasi pengenalan MTsN Kampak dilakukan oleh semua warga madrasah, selain dari tim yang telah dibentuk oleh kepala madrasah, semua warga madrasah juga ikut membantu bahu membahu untuk turut mempromosikan MTsN Kampak ke masyarakat dan MI/SD yang berda disekitar rumah para guru atau tenaga kependidikan, bahkan satpam madrasah juga turut membantu demi kesuksesan pemasaran madrasah untuk mendapatkan target siswa yang diharapkan. Seperti penuturan berikut :

Disini walaupun sudah ada tim yang dibentuk kepala madrasah melalui hasil rapat, namun bukan hanya mereka saja yang bekerja keras untuk mencari dan mempromosikan lembaga keluar. Semua dewan guru, tenaga kependidikan dan satpam juga terlibat didalamnya. Bahkan para guru apabila berkunjung ke MI/SD disekitar atau di luar Kecamatan Kampak dengan sukarela dan penuh keikhlasan mengeluarkan biaya untuk membeli kerjas folio dan spidol untuk diberikan kepada MI/SD guna membantu administrasi dan proses pembelajaran pada sekolah tersebut. Begitu pula halnya yang dilakukan oleh rekan-rekan tenaga kependidikan dan satpam, tiada pamrih karena bagi

mereka kemajuan lembaga adalah salah satu kebanggaan tersendiri bagi segenap warga lembaga.<sup>136</sup>

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. Seperti penuturan berikut ini :

Setiap program yang telah direncanakan tentu ada anggarannya. 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.<sup>137</sup>

Pendanaan yang dikeluarkan lembaga bersumber dari keuangan lembaga yang dipegang oleh bendahara. Sehingga bendahara memiliki peranan yang sangat penting dalam mengatur secara terperinci jumlah uang yang keluar untuk program kegiatan PPDB dan promosi. Berikut penuturannya :

Program tahun program PPDB dan promosi pasti membutuhkan dana. Sehingga saya selalu menganggarkan dana secara rinci sesuai dengan kebutuhan panitia PPDB dan promosi. Kebutuhan itu telah di sampaikan saat rapat persiapan PPDB dan promosi lembaga, sehingga semua tahu berapa jumlah dana yang perlu dipersiapkan untuk kegiatan ini. Walaupun tidak begitu besar, tapi kita harus tetap transparan sesuai dengan kebutuhan lembaga yang disampaikan kepada dewan guru dan komite.<sup>138</sup>

---

<sup>136</sup> W. TU MTsN Kampak, tanggal 16 Mei 2015

<sup>137</sup> W. Kamad MTsN Kampak Trenggalek tanggal 21 Mei 2015

<sup>138</sup> W. Bendahara MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 20 Mei 2015

Setiap kebutuhan panitia yang berkaitan dengan pendanaan, maka tim PPDB dan promosi segera berkoordinasi dengan bendahara madrasah. Agar kebutuhan PPDB dan promosi dapat berjalan lancar, maka tim selalu merinci dan memberikan laporan kebutuhannya kepada bendahara. Seperti penuturan berikut ini :

Kebutuhan PPDB dan promosi tentu membutuhkan persiapan. Seperti program MIPA dan penerimaan melalui jalur minat bakat serta promosi tentu butuh segala kesiapan yang baik. Dalam hal ini untuk operasional tim dalam menjalankan program secara maksimal. Untuk lebih mudah kami berkoordinasi dengan bendahara, maka kami telah merinci segala kebutuhan yang diperlukan yang nantinya disampaikan kepada bendahara agar bendahara lebih mudah dalam merinci laporan keuangan dengan sangat jelas.<sup>139</sup>

Agar lebih memudahkan calon pengguna jasa pendidikan dalam proses pelayanan pendaftaran sampai daftar ulang, maka perlu dibuat sebuah prosedur yang baik agar wali murid atau calon siswa dapat dengan mudah memahami dan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan.

Dalam proses PPDB dan promosi tentu ada prosedur yang harus diikuti oleh calon pengguna jasa pendidikan. Karena lembaga ingin mempermudah wali murid dan calon peserta didik dalam mendapatkan layanan yang diberikan oleh lembaga. Selain itu lembaga juga dapat mengontrol kualitas calon peserta didik sesuai dengan karakter lembaga yang memiliki latar belakang lembaga pendidikan Islam.<sup>140</sup>

Terdapat prosedur yang harus diikuti oleh calon pengguna jasa pendidikan pada MTsN Model Trenggalek apabila ingin menjadi peserta didik. Prosedur ini bertujuan untuk menjaring dan menjaga

---

<sup>139</sup> W. Ketua TIM PPDB MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 22 Mei 2015

<sup>140</sup> W. Kamad MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 27 Mei 2015

kapasitas lembaga dapat menjaring siswa sesuai dengan kebutuhan lokal kelas lembaga dan kualitas pengguna jasa pendidikan yang sesuai dengan harapan lembaga. Berikut ini penuturannya :

Dalam proses PPDB ada prosedur yang harus dipahami dan diikuti oleh calon peserta didik. Prosedurnya antara lain mendaftar menjadi peserta MIPA atau jalur bakat minat, apabila telah terdaftar harus mengikuti tes baik tulis maupun praktek bagi yang bakat minat, setelah dinyatakan masuk nominasi, maka yang bersangkutan dapat mendaftar ulang pada tanggal yang telah ditetapkan oleh lembaga.<sup>141</sup>

Prosedur yang ditetapkan oleh lembaga disambut baik oleh masyarakat, terbukti dengan jumlah pendaftar jalur MIPA dan bakat minat begitu besar. Ini tidak terlepas dari peran tim promosi yang turun langsung ke MI/SD untuk memperkenalkan lembaga serta menyampaikan brosur MIPA yang diselenggarakan oleh lembaga. Seperti penuturan berikut ini :

Kami menyambut baik prosedur yang ditetapkan oleh panitia PPDB MTsN Model Trenggalek, karena selain putra-putri kami dapat menjadi calon peserta didik, kami selaku wali murid juga dapat mengetahui sejauh mana kemampuan akademik anak-anak kami.<sup>142</sup>

Prosedur yang ditetapkan oleh lembaga dibuat sangat mudah untuk dipahami oleh calon peserta didik. Ini dimaksudkan untuk mempermudah wali murid dan calon peserta didik untuk mengikuti alur pendaftaran yang telah ditetapkan oleh lembaga. Seperti penuturan berikut ini :

---

<sup>141</sup> W. Ketua Panitia PPDB MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 26 Mei 2015

<sup>142</sup> W. Wali Murid, tanggal 28 Mei 2015

Kami tidak akan membuat prosedur yang terlalu sulit dan ribet untuk dipahami oleh wali murid dan calon peserta didik. Karena bagi kami pelayanan yang terbaik serta kepuasan dari wali murid atas pelayanan kami.<sup>143</sup>

Prosedur yang harus diikuti oleh calon peserta didik yaitu cukup dengan mendaftar melalui kegiatan MIPA dan bakat minat atau melalui jalur umum cukup dengan mengikuti tes membaca al-quran setelah itu menunggu hasil. Apabila yang bersangkutan berhasil maka diharap segera melakukan daftar ulang pada tanggal yang telah ditetapkan lembaga. Berikut penuturan dari narasumber :

Setiap calon peserta didik harus mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh lembaga. Prosedur yang dibuat cukup mudah, yaitu calon peserta didik silahkan mendaftar langsung ke lembaga untuk mengikuti jalur yang diinginkan, yaitu dengan mengikuti kegiatan MIPA, bakat minat atau jalur umum dengan tes membaca al-quran. Apabila yang bersangkutan dinyatakan diterima, maka yang bersangkutan dapat kembali lagi ke madrasah pada tanggal yang telah ditentukan sambil membawa persyaratan yang diminta dari lembaga guna kebutuhan administrasi siswa.<sup>144</sup>

Strategi implementasi *marketing* yang dilakukan oleh MTsN Model ternyata disambut baik oleh masyarakat karena sesuai dengan kebutuhan wali murid dan telah sesuai dengan *segmentasi* pasar.

### c. Evaluasi Strategi *Marketing* Lembaga Pendidikan Islam

Evaluasi adalah pengukuran terhadap program yang telah dilaksanakan untuk mencapai target dan tujuan lembaga dalam proses pemasaran. Hasil dari evaluasi digunakan untuk menganalisa dan

---

<sup>143</sup> W. Kabid Humas MTsN Kampak, tangga; 29 Mei 2015

<sup>144</sup> *Ibid* ; tanggal 29 Mei 2015

menentukan program untuk berlangsungnya program *marketing* lembaga pendidikan islam di tahun berikutnya.

Bagitu pula yang dilakukan oleh MTsN Kampak dalam mengimplementasikan strategi *marketing* lembaga pendidikan islam, setiap tahun di evaluasi untuk menentukan strategi berikutnya yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan calon peserta didik, sebagaimana pemaparan berikut :

Evaluasi strategi *marketing* selalu dilakukan setelah proses penerimaan siswa baru. Hal ini kami lakukan agar kami mengetahui apa keinginan dari masyarakat selaku pengguna jasa pendidikan terhadap lembaga kami. Hal ini kami bisanya kami bahas pada rapat dinas lembaga.<sup>145</sup>

Tidak hanya proses promosi di lapangan yang dievaluasi, tetapi kegiatan MIPA yang diselenggarakan oleh lembaga untuk menjaring siswa juga dievaluasi guna meningkatkan kenyamanan para peserta dan guru pendamping. Sebagaimana pemaparan berikut :

Menganalisa sistem pemasaran kami lakukan bersama *team work*, 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. Tidak terkecuali kegiatan MIPA yang setiap tahun kami selenggarakan pasti kami evaluasi apakah ada kekuarangan, ataupun masukan yang diberikan oleh guru pendamping siswa peserta MIPA kami tampung yang nantinya kami sampaikan pada rapat dinas terkait evaluasi kegiatan guna adanya perbaikan pda tahun depan.<sup>146</sup>

Penggunaan website sebagai salah satu sarana promosi lembaga tidak luput dari proses evaluasi. Semua itu dilakukan guna

---

<sup>145</sup> W. Kamad MTsN Kampak, tanggal 18 Juni 2015

<sup>146</sup> *Ibid* ; tanggal 18 Juni 2015



memudahkan masyarakat dan calon peserta didik untuk mengakses informasi yang di *posting* oleh admin lembaga. Pada zaman teknologi saat ini sudah tidak sedikit masyarakat dan para siswa yang dapat mengakses internet dengan mudah melalui sarana warnet, laptop maupun smartphone. Sehingga pengelola website harus peka terhadap perkembangan masyarakat dan calon peserta didik dalam penggunaan teknologi informasi dan komunikasi. Sebagaimana pemaparan berikut ini :

Kami memiliki website yang dapat diakses oleh masyarakat luas, sehingga segala informasi terkait lembaga kami berupa kegiatan-kegiatan, pengumuman untuk siswa dan untuk masyarakat luas kami unggah demi efektifitas waktu. Sehingga kami rasa media website juga perlu di evaluasi terkait dengan tampilan dan fasilitas yang ada didalamnya.<sup>147</sup>

Website merupakan sarana promosi yang sangat efektif bagi anak-anak dan generasi muda saat ini untuk mencari informasi yang mereka inginkan. Sehingga tampilan dari website sebaiknya dibuat semenarik mungkin dan isi dari website juga sebaiknya mengandung unsur informasi yang positif sehingga dapat membantu para pengaksesnya untuk menemukan sesuatu yang di inginkan. Berikut pemaparan yang mendukung :

Ya, MTsN Kampak punya website yang dikelola dengan baik. Sehingga anak-anak apabila ingin mencari informasi terkait pengumuman lembaga tinggal mengakses saja website lembaga. Itu akan lebih mempermudah mereka karena lebih nyaman dan mudah dibanding harus datang kesekolah jauh-jauh pada saat libur hanya untuk melihat pengumuman. Sehingga admin lembaga selalu membuat inovasi yang membuat website

---

<sup>147</sup> *Ibid* ; tanggal 18 Juni 2015

lembaga menarik untuk dikunjungi serta mudah dipahami dan di operasikan.<sup>148</sup>

Melakukan kegiatan manasik haji yang begitu diminati oleh masyarakat dan calon peserta didik masih perlu dievaluasi dari berbagai segi. Berikut pemaparan terkait :

Program manasik haji yang setiap tahun dilaksanakan oleh lembaga tetap memerlukan evaluasi, karena kami ingin program kami ini selalu diminati oleh masyarakat dan peserta didik. Para peserta diharapkan pengetahuan dan pengalaman serta kenyamanan bagi seluruh peserta.<sup>149</sup>



Gambar 4.10. Kegiatan Manasik Haji MTsN Kampak Trenggalek

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.

---

<sup>148</sup> W. TU MTsN Kampak, tanggal 25 Juni 2015

<sup>149</sup> W. Kamad MTsN Kampak, tanggal 23 Juni 2015

Apabila kegiatan PPDB telah selesai, selalu ada rapat bersama semua yang berperan dalam kegiatan ini guna mengevaluasi program yang telah terlaksana. Evaluasi mencakup kinerja tim, hasil yang diperoleh dari kegiatan yang dilaksanakan, kendala, kekurangan-kekurangan yang nantinya akan dianalisa dan ditindak lanjuti dan diterapkan pada PPDB tahun depan.<sup>150</sup>

Proses evaluasi dilakukan dengan laporan dari masing-masing penanggungjawab kegiatan, yang disampaikan dalam forum rapat koordinasi yang dihadiri oleh seluruh dewan guru dan dewan komite madrasah.

Kalau rapat koordinasi terkait evaluasi program PPDB itu pasti dihadiri oleh semua dewan guru dan dewan komite madrasah. Karena pada saat rapat ini, dewan guru yang mendapat tugas tambahan sebagai panitia PPDB akan melaporkan hasil kinerjanya kepada Kepala Madrasah sebagai bentuk pertanggungjawaban atas tugas yang telah diberikan.<sup>151</sup>

Bendahara selaku penanggungjawab pendanaan kegiatan juga diminta laporan keuangannya secara rinci. Ini dilakukan sebagai bentuk transparansi keuangan lembaga dalam penggunaan dana lembaga. Berikut penuturan dari narasumber :

Saya setiap rapat akhir kegiatan PPDB harus melaporkan pengeluaran keuangan lembaga untuk program kegiatan yang telah dilaksanakan secara rinci kepada semua peserta rapat. Ini dilakukan sebagai bentuk bahwa lembaga transparan dalam setiap penggunaan dana lembaga, dan laporannya harus terperinci dengan baik dan mudah dipahami.<sup>152</sup>

Laporan dari keuangan merupakan perihal yang selalu menjadi sorotan dari berbagai pihak. Oleh karena itu terkait keuangan sangat perlu dilaporkan secara rinci. Seperti penuturan berikut :

---

<sup>150</sup> W. Ketua Tim PPDB MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 30 Mei 2015

<sup>151</sup> W. Kabid Humas MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 29 Mei 2015

<sup>152</sup> W. Bendahara MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 28 Mei 2015

Dalam rapat evaluasi, pendanaan menjadi perihal yang menarik untuk disimak, karena segala sesuatu yang ada kaitannya dengan keuangan, begitu disoroti dan sangat sensitif. Sehingga penggunaan keuangan lembaga perlu dilaporkan dengan sangat rinci dengan bukti-bukti yang mendukung, baik berupa kuitansi ataupun yang lain.<sup>153</sup>

Komite madrasah sebagai wakil wali murid dan masyarakat perlu mengetahui segala sesuatu yang terjadi pada lembaga. Termasuk masalah keuangan tentunya dalam batasan yang telah diatur oleh undang-undang. Sehingga transparansi keuangan benar-benar dilakukan oleh lembaga kepada semua pihak yang berkepentingan. Berikut pemaparan dari narasumber :

Dalam proses PPDB dan promosi tentunya lembaga membutuhkan dana untuk realisasi program-program yang direncanakan. Oleh karena itu kami juga ingin mengetahui anggaran pengeluaran keuangan lembaga untuk kegiatan PPDB dan promosi.<sup>154</sup>

Kegiatan PPDB dan promosi yang dilakukan oleh panitia yang telah dibentuk lembaga berjalan sesuai dengan harapan. Terbukti dengan jumlah pengguna jasa pendidikan yang sesuai dengan harapan lembaga. Penuturan narasumber :

Kami sangat bersyukur sekali karena harapan kami untuk memnuhi target dari lembaga telah terpenuhi dengan sukses. Jumlah pengguna jasa pendidikan pada tahun ini telah memnuhi kuota yang ditetapkan oleh lembaga.<sup>155</sup>

Kuota yang ditetapkan oleh lembaga telah terpenuhi. Setelah dievaluasi dan dianalisa lembaga membutuhkan dua lokal lagi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Karena minat masyarakat begitu

---

<sup>153</sup> W. Kabid Humas MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 28 Mei 2015

<sup>154</sup> W. Ketua Komite MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 20 Juni 2015

<sup>155</sup> W. Ketua PPDB MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 21 Juni 2015

besar namun lokal kelas yang disediakan lembaga masih kurang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat untuk menyekolahkan putra-putrinya pada MTsN Kampak Trenggalek. Berikut penuturan dari narasumber :

Minat pengguna jasa pendidikan begitu besar, namun lembaga masih kekurangan ruang kelas untuk menampung calon peserta didik, sehingga dengan sangat terpaksa lembaga harus menolak siswa karena sudah tidak ada lagi kelas untuk mereka. Semoga tahun depan lembaga perlu membangun dua lokal lagi agar jumlah kelas X genap menjadi dua belas ruang kelas.<sup>156</sup>

Setelah melakukan promosi lembaga tingkat MI/SD, tim yang bertugas selalu memperoleh berbagai masukan dari Kepala Sekolah maupun dewan guru pada lembaga yang bersangkutan. Oleh karena itu semua saran dari berbagai pihak disampaikan pada rapat evaluasi kinerja PPDB untuk dapat analisa dan musyawarahkan serta ditindak lanjuti harapan dari berbagai pihak terhadap lembaga. Berikut penuturan narasumber :

Dalam prakteknya tugas kami selaku tim promosi yang terjun langsung ke lembaga MI/SD dan masyarakat selalu mendapatkan sumbang saran serta harapan terhadap lembaga. Oleh karena itu, pada musyawarah evaluasi kami sampaikan semua saran dan harapan dari berbagai pihak untuk dapat di analisa dan diterapkan demi kemajuan lembaga.<sup>157</sup>

Dalam evaluasi yang dilakukan oleh lembaga terhadap kinerja pada proses *marketing* lembaga pendidikan islam, kepala madrasah selalu menampung segala aspirasi masyarakat dan pihak lain yang ingin MTsN Kampak semakin berkembang.

---

<sup>156</sup> W. Ketua Komite MTsN Kampak Trenggalek, tanggal 25 Juni 2015

<sup>157</sup> W. Tim Promosi MTsN Model Trenggalek, tanggal 27 Juni 2015

Saya selalu menerima semua saran-saran dari berbagai pihak yang dibawa oleh tim promosi. Saran-saran tersebut akan saya analisa dan apabila sesuai, cocok dan memungkinkan untuk diterapkan pada lembaga kami, maka akan saya canangkan pada program lembaga. Saya juga sangat senang karena perhatian masyarakat dan pihak-pihak yang ingin melihat lembaga kami dapat berkembang begitu besar.<sup>158</sup>

Setelah dilakukan evaluasi semua program yang telah di implementasikan oleh segenap warga madrasah, dianalisa dan ditindak lanjuti untuk diformulasikan serta diimplementasikan pada tahun berikutnya untuk mencapai target dan tujuan lembaga pendidikan islam.

---

<sup>158</sup> W. Kamad MTsN Model Trenggalek, tanggal 27 Juni 2015

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Temuan Penelitian Situs I (MTsN Model Trenggalek)**

#### **a. Strategi formulasi marketing lembaga pendidikan islam**

- 1) Merumuskan visi, misi dan tujuan yang tepat sebagai acuan pendidikan islam dan menghasilkan lulusan berkarakter, berguna bagi masyarakat dan mendapat kepercayaan dari masyarakat luas.
- 2) Menetapkan sasaran pemasaran (*segmentasi pasar*) lembaga pendidikan Islam.
- 3) Menyelenggarakan kegiatan pengenalan lembaga pendidikan islam kepada masyarakat dan calon peserta didik dengan mengadakan kegiatan MIPA yang ditujukan kepada siswa-siswi tingkat MI/SD.
- 4) Memberdayakan alumni sebagai sarana promosi kepada masyarakat.
- 5) Memiliki bangunan, ruang dan fasilitas penunjang pembelajaran sesuai dengan fungsinya.
- 6) Memiliki program ekstrakurikuler yang disesuaikan dengan minat dan bakat siswa.
- 7) Menetapkan kebijakan terkait program *marketing* lembaga pendidikan Islam.

**Flow chat**



**b. Strategi implementasi marketing lembaga pendidikan islam**

- 1) Melaksanakan program MIPA sebagai program unggulan dalam menarik pengguna jasa pendidikan sebagai calon peserta didik baru.
- 2) Melaksanakan penerimaan calon peserta didik baru melalui jalur bakat minat.
- 3) Memberdayakan alumni sebagai sarana promosi langsung ke masyarakat dan calon peserta didik.
- 4) Mempersiapkan pendanaan dalam setiap program *marketing* yang akan dilaksanakan.
- 5) Membuat prosedur penerimaan peserta didik baru dan promosi lembaga pendidikan Islam.

**c. Strategi evaluasi marketing lembaga pendidikan islam**

- 1) Mengadakan rapat dengan pokok bahasan antara lain :
  - a) Membahas kinerja panitia PPDB dan tim promosi.
  - b) Membahas pelaksanaan program MIPA.
  - c) Membahas pelaksanaan penerimaan peserta didik melalui jalur bakat minat.
  - d) Membahas kegiatan alumni dalam sebagai saran promosi ke masyarakat dan calon peserta didik.

### **Flow chat**

**Flow chat**

## 2. Temuan Penelitian Situs II (MTsN Kampak Trenggalek)

### a. Formulasi *marketing* lembaga pendidikan islam

- 1) Merumuskan visi, misi dan tujuan yang dapat menarik kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan islam.
- 2) Menetapkan sasaran pemasaran (*segmentasi pasar*) lembaga pendidikan Islam.
- 3) Merumuskan program MIPA, kegiatan keagamaan dan promosi melalui media website dan langsung ke MI/SD.
- 4) Mempersiapkan kondisi madrasah baik *intern* maupun *ekstern*.
- 5) Lokasi lembaga yang strategis, berada pada jalur penghubung antar kecamatan.
- 6) Memiliki berbagai program ekstrakurikuler untuk menyalurkan bakat minat peserta didik.
- 7) Menetapkan kebijakan terkait program *marketing* lembaga pendidikan Islam.

### b. Strategi implementasi *marketing* lembaga pendidikan islam

- 1) Melaksanakan perbaikan internal dan eksternal lembaga.
- 2) Melaksanakan promosi ke MI/SD dan masyarakat sekitar dengan pemberian brosur serta mengikuti kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan pemerintah daerah.
- 3) Memberdayakan website lembaga sebagai saran promosi melalui media online.

- 4) Mempersiapkan pendanaan dalam setiap program *marketing* yang akan dilaksanakan.
- 5) Membuat prosedur penerimaan peserta didik baru dan promosi lembaga pendidikan Islam.

**c. Strategi evaluasi marketing lembaga pendidikan islam**

- 1) Mengadakan rapat dengan pokok bahasan antara lain :
  - a) Membahas kinerja panitia PPDB dan tim promosi.
  - b) Membahas pelaksanaan program MIPA.
  - c) Membahas pelaksanaan promosi ke MI/SD dan masyarakat.
  - d) Membahas pembebrdayaan website sebagai sarana promosi online.

**Flow chat**

**Flow Chat**

**Flow Chat**



**3. Temuan Akhir Strategi *Marketing* Lembaga Pendidikan Islam dalam Meningkatkan Pengguna Jasa Pendidikan di MTsN Model Trenggalek dan MTsN Kampak Trenggalek.**

- a. Peningkatan kualitas siswa
- b. Merumuskan program-program
  - 1) Melaksanakan kegiatan MIPA
  - 2) Melaksanakan kegiatan jalur bakat minat
- c. Mengadakan kegiatan Keagamaan
  - 1) Kegiatan manasik haji
  - 2) Kegiatan Istighosah
- d. Melakukan Promosi
  - 1) Sosialisasi pengenalan lembaga ke MI/SD
  - 2) Penyebaran brosur

## **Flow Chat**

### C. Temuan Penelitian Lintas Situs

Dari paparan data di atas dapat diambil temuan lintas situs diantara temuan formulasi strategi *marketing* lembaga pendidikan islam, implementasi strategi *marketing* lembaga pendidikan islam dan evaluasi strategi *marketing* lembaga pendidikan islam pada MTsN Model Trenggalek dan MTsN Kampak Trenggalek. Adapun temuan penelitian dimaksud peneliti paparkan pada tabel berikut ini :

#### 1. Temuan lintas situs formulasi strategi *marketing* lembaga pendidikan islam di MTsN Model Trenggalek dan MTsN Kampak Trenggalek.

No	Fokus Penelitian	MTsN Model Trenggalek	MTsN Kampak Trenggalek
1	Formulasi <i>Marketing</i> Lembaga Pendidikan Islam	Merumuskan visi, misi dan tujuan yang tepat sebagai acuan pendidikan islam dan menghasilkan lulusan berkarakter, berguna bagi masyarakat dan mendapat kepercayaan dari masyarakat luas.	Merumuskan visi, misi dan tujuan yang dapat menarik kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan islam.
		Menyelenggarakan kegiatan pengenalan lembaga pendidikan islam kepada masyarakat dan calon peserta didik dengan mengadakan kegiatan MIPA yang ditujukan kepada siswa-siswi tingkat MI/SD.	Merumuskan program MIPA, kegiatan keagamaan dan promosi melalui media website dan langsung ke MI/SD
		Memberdayakan	Mempersiapkan kondisi

		alumni sebagai sarana promosi kepada masyarakat.	madrasah baik <i>intern</i> maupun <i>ekstern</i> .
		Memiliki bangunan, ruang dan fasilitas penunjang pembelajaran sesuai dengan fungsinya.	Lokasi lembaga yang strategis, berada pada jalur penghubung antar kecamatan.
		Memiliki program ekstrakurikuler yang disesuaikan dengan minat dan bakat siswa.	Memiliki berbagai program ekstrakurikuler untuk menyalurkan bakat minat peserta didik.

Tabel 4.1. Temuan formulasi strategi *marketing* lembaga pendidikan islam.

Dari temuan formulasi strategi *marketing* dua lembaga pendidikan Islam yaitu MTsN Model Trenggalek dan MTsN Kampak Trenggalek dapat dianalisa bahwa formulasi strategi marketing yang diterapkan oleh kedua lembaga tersebut sangat mendukung teori pemasaran yang telah ada yaitu lembaga pendidikan merumuskan visi, misi dan tujuan. Kemudian lembaga mengadakan kegiatan pengenalan lembaga dengan mengadakan kegiatan olimpiade MIPA dan ada melalui jalur bakat minat, mempersiapkan kondisi lembaga baik ekstern maupun intern serta melibatkan alumni.

Sarana dan prasarana yang baik begitu diperhatikan oleh lembaga, karena dengan sarana dan prasarana yang lengkap, maka lembaga dapat memberikan pelayanan yang optimal kepada siswa dan orang tua sebagai pengguna jasa pendidikan. Selain itu kepercayaan masyarakat terhadap lembaga semakin kuat sehingga dapat menarik teman, saudara baik jauh

maupun dekat untuk menggunakan jasa pendidikan yang telah lembaga bangun.

2. Temuan lintas situs implementasi strategi *marketing* lembaga pendidikan islam di MTsN Model Trenggalek dan MTsN Kampak Trenggalek

No	Fokus Penelitian	MTsN Model Trenggalek	MTsN Kampak Trenggalek
2	Implementasi <i>Marketing</i> Lembaga Pendidikan Islam	Melaksanakan program MIPA sebagai program unggulan dalam menarik pengguna jasa pendidikan sebagai calon peserta didik baru.	Melaksanakan perbaikan internal dan eksternal lembaga
		Melaksanakan penerimaan calon peserta didik baru melalui jalur bakat minat.	Melaksanakan promosi ke MI/SD dan masyarakat sekitar dengan pembarian brosur serta mengikuti kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan pemerintah daerah.
		Memberdayakan alumni sebagai sarana promosi langsung ke masyarakat dan calon peserta didik.	Memberdayakan website lembaga sebagai saran promosi melalui media online.

Tabel 4.2. Temuan lintas situs implementasi strategi *marketeing* lembaga pendidikan islam

Dalam implementasinya lembaga sangat bersungguh-sungguh dalam melaksanakan tanggung jawabnya. Setiap tim yang telah dibentuk bekerja sesuai prosedur yang telah dibuat oleh lembaga. Yaitu melaksanakan program yang telah dibuat lembaga dengan mengadakan olimpiade MIPA dan Bahasa Inggris. Tidak lupa bakat minat calon pengguna jasa pendidikan sangat

diperhatikan. Penyebaran brosur ke masyarakat sampai ke MI/SD terdekat juga dilakukan oleh semua warga sekolah. Sehingga lembaga begitu memperhatikan pada tim yang telah diberi tugas untuk terjun ke masyarakat sampai ke calon siswa-siswi untuk menawarkan jasa pendidikan.

Tidak hanya melalui kegiatan sosialisasi ke masyarakat atau kesekolah-sekolah tingkat MI/SD, lembaga juga memberdayakan sarana teknologi sebagai salah satu pemasaran tercepat saat ini. Oleh karena itu pengelolaan website begitu penting bagi kedua lembaga. Ini karena website merupakan salah satu sarana yang efektif dan efisien dalam proses pemasaran lembaga pendidikan Islam untuk saat ini.

Alumni juga sangat membantu proses *marketing* yang dilakukan oleh lembaga, karena alumni merupakan salah satu bagian yang dapat begitu dekat berbaur dengan masyarakat dan anak-anak tingkat MI/SD di lingkungan sekitar mereka berada.

**3. Temuan lintas situs evaluasi strategi *marketing* lembaga pendidikan islam di MTsN Model Trenggalek dan MTsN Kampak Trenggalek**

No	Fokus Penelitian	MTsN Model Trenggalek	MTsN Kampak Trenggalek
3	Evaluasi <i>Marketing</i> Lembaga Pendidikan Islam	Mengadakan rapat dengan pokok bahasan antara lain : a. Membahas pelaksanaan program MIPA. b. Membahas pelaksanaan penerimaan peserta didik melalui jalur bakat minat. c. Membahas kegiatan alumni dalam sebagai saran promosi ke masyarakat dan calon peserta didik	Mengadakan rapat dengan pokok bahasan antara lain : a. Membahas pelaksanaan program MIPA. b. Membahas pelaksanaan promosi ke MI/SD dan masyarakat. c. Membahas pemebrdayaan website sebagai sarana promosi online.

Tabel 4.3. Temuan lintas situs evaluasi strategi *markteing* lembaga pendidikan islam

Temuan lintas situs terkait evaluasi strategi *marketing* yang dilakukan oleh kedua lembaga pendidikan Islam diatas nyaris sama yaitu dengan mengadakan rapat lembaga yang melibatkan semua unsur diantaranya panitia PPDB, tim promosi, sampai pada pembahasan terkait kendala yang ditemukan dilapangan. sehingga dari rapat evaluasi kegiatan ditemukan sebuah solusi yang dapat diterapkan pada tahun penerimaan siswa baru yang akan datang.



Penggunaan website sebagai sarana *marketing* lembaga tidak luput dari evaluasi. Tentunya terkait segala fasilitas yang terdapat pada website lembaga, demi kenyamanan calon pengguna jasa pendidikan maupun para pengguna jasa pendidikan untuk mengakses segala informasi yang diberikan oleh lembaga melalui sarana teknologi informasi dan komunikasi.