

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “**Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Pemasaran Pendidikan Di SMPN 1 Pagerwojo Kabupaten Tulungagung**” ditulis oleh Fathimah Azzahro’ NIM. 126207212064 Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah Dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, pembimbing H. Muh Nurul Huda, M.A

Kata Kunci: *Strategi Kepala Sekolah, Pemasaran Pendidikan*

Konteks penelitian ini mencerminkan kesadaran akan pentingnya upaya kepala sekolah dalam mempromosikan citra lembaga, meningkatkan kepuasan peserta didik, dan membangun loyalitas dikalangan peserta didik dan orang tua. Upaya ini tidak hanya bertujuan untuk mempertahankan jumlah pendaftar peserta didik, tetapi juga untuk meningkatkannya secara signifikan setiap tahunnya.

Tujuan penelitian ini adalah: (1) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan promosi citra lembaga yang dilaksanakan oleh kepala sekolah SMPN 1 Pagerwojo Kabupaten Tulungagung , (2) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan peningkatan kepuasan peserta didik yang telah dilaksanakan oleh kepala sekolah SMPN 1 Pagerwojo Kabupaten Tulungagung (3) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan loyalitas dikalangan peserta didik dan orang tua yang telah dibangun oleh kepala sekolah SMPN 1 Pagerwojo Kabupaten Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, termasuk dalam penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data menggunakan pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Untuk mengetahui keabsahan data

dilakukan dengan ketekunan penelitian, dan triangulasi (teknik dan sumber).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) kepala sekolah SMPN 1 Pagerwojo mempromosikan citra lembaga melalui pembentukan tim pemasaran yang ditugaskan untuk melakukan promosi dengan tujuan meningkatkan minat calon peserta didik, melaksanakan program promosi melalui pengadaan berbagai kegiatan positif seperti diesnatalis. Kepala sekolah melibatkan seluruh stakeholder dalam upaya promosi lembaga pendidikan. (2) kepala sekolah SMPN 1 Pagerwojo meningkatkan kepuasan peserta didik melalui pembelajaran yang efektif dan interaktif, pengadaan kegiatan ekstrakurikuler untuk menyalurkan bakat dan minat peserta didik, melalui penyediaan sarana prasarana yang memadai juga dapat menunjang kegiatan belajar mengajar. (3) kepala sekolah SMPN 1 Pagerwojo membangun loyalitas di kalangan peserta didik dan orang tua dengan menjaga hubungan baik antara sekolah dengan masyarakat dan melakukan evaluasi terhadap kepuasan peserta didik.

ABSTRACT

The Thesis Titled "**The Principal's Strategy In Enhancing Educational Marketing At Junior High School 1 Pagerwojo, Tulungagung Regency**" Was Written By Fathimah Azzahro' Nim 126207212064, Islamic Education Management Study Program, Faculty Of Education And Teacher Training, State Islamic University Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Supervised By H. Muh Nurul Huda, M.A.

Keywords: *School Principal Strategy, Education Marketing*

The Context Of This Research Reflects The Awareness Of The Importance Of The Principal's Efforts To Strengthen The School's Image, Enhance Visibility, And Build Loyalty Among Students And Parents. These Efforts Aim Not Only To Maintain The Number Of Student Applicants But Also To Significantly Increase It Each Year.

The Purpose Of This Research Is: (1) To Identify And Describe The Image Promotion Conducted By The Principal Of Junior High School 1 Pagerwojo, Tulungagung District, (2) To Identify And Describe The Improvement Of Student Satisfaction That Has Been Implemented By The Principal Of Junior High School 1 Pagerwojo, Tulungagung District, (3) To Identify And Describe The Loyalty Among Students And Parents That Has Been Built By The Principal Of Junior High School 1 Pagerwojo, Tulungagung District.

This Research Uses A Qualitative Approach, Including Descriptive Qualitative Research. Data Sources Are Obtained From Primary And Secondary Data Sources. Data Collection Techniques Include Observation, Interviews, And Documentation. Meanwhile, Data Analysis Techniques Involve Data Collection, Data Condensation, Data Presentation, And Conclusion Drawing. To Ensure Data Validity, The Research Is Conducted Through Extended

Observation, Research Persistence, And Triangulation (Of Techniques And Sources).

The Results Of This Study Show That (1) The Principal Of Junior High School 1 Pagerwojo Promotes The Institution's Image Through The Formation Of A Marketing Team Assigned To Conduct Promotions Aimed At Increasing The Interest Of Prospective Students, Carrying Out Promotional Programs By Organizing Various Positive Activities Such As Anniversaries. The Principal Involves All Stakeholders In The Efforts To Promote The Educational Institution. (2) The Principal Of Junior High School 1 Pagerwojo Enhances Student Satisfaction Through Effective And Innovative Learning, Providing Extracurricular Activities To Channel Students' Talents And Interests, And Providing Adequate Facilities That Can Support The Teaching And Learning Process. (3) The Principal Of Junior High School 1 Pagerwojo Builds Loyalty Among Students And Parents By Maintaining Good Relationships Between The School And The Community And Conducting Evaluations Of Student Satisfaction.

ملخص

بحث العلم بعنوان "استراتيجية مدير المدرسة في تعزيز تسويق التعليم في المدرسة ١ فاكرواجم تلونج أجونج" كتبها فاطمة الزهراء، رقم القيد ١٢٦٢٠٧٢١٢٠٦٤، برنامج دراسات إدارة التعليم الإسلامي، كلية التربية وعلوم التعليم، جامعة الدولة الإسلامية سيد علي رحمة الله تلونج أجونج، المشرف هـ. محمد نور الخدّى، ماجستير .

الكلمات المفتاحية: استراتيجية مدير المدرسة، تسويق التعليم

تنعكس سياق البحث هذا على الوعي بأهمية جهود مدير المدرسة في تعزيز صورة المدرسة وزيادة الرؤية وبناء الولاء بين الطلاب وأولياء أمورهم. لا تهدف هذه الجهود فقط إلى الحفاظ على عدد المسجلين من الطلاب، بل أيضاً لزيادته بشكل ملحوظ كل عام.

هدف هذه الدراسة هو: (١) لمعرفة ووصف ترويج صورة المؤسسة الذي ينفذه مدير المدرسة المتوسطة الأولى في باغيرووجو، محافظة تولونغ أغونغ، (٢) لمعرفة ووصف زيادة رضا الطلاب التي أنجزها مدير المدرسة المتوسطة الأولى في باغيرووجو، محافظة تولونغ أغونغ، (٣) لمعرفة ووصف الولاء بين الطلاب وأولياء الأمور الذي بناه مدير المدرسة المتوسطة الأولى في باغيرووجو، محافظة تولونغ أغونغ.

تستخدم هذه الدراسة نهجاً نوعياً، بما في ذلك البحث الوصفي النوعي. تم الحصول على مصادر البيانات من المصادر الأولية والثانوية. تتضمن تقنيات جمع البيانات الملاحظة والمقابلات والتوثيق. بينما تعتمد تقنيات تحليل البيانات على جمع البيانات،

وتكثيف البيانات، وعرض البيانات، واستنتاج النتائج. للتأكد من صحة البيانات، تم اتباع المراقبة الممتدة، والالتزام بالبحث، والتثليث (التقنيات والمصادر).

تظهر نتائج هذا البحث أن (١) مدير المدرسة المتوسطة يروج لصورة المؤسسة من خلال تشكيل فريق تسويق مكلف بإجراء الترويج بهدف زيادة اهتمام الطلاب المحتملين، وتنفيذ برنامج الترويج من خلال تنظيم أنشطة إيجابية متنوعة مثل عيد الميلاد. يشارك مدير المدرسة جميع المعنيين في جهود ترويج المؤسسة التعليمية. (٢) يقوم مدير المدرسة المتوسطة بزيادة رضا الطلاب من خلال التعليم الفعال والمبتكر، وتنظيم أنشطة لا منهجية لتلبية مواهب واهتمامات الطلاب، وتوفير المرافق اللازمة لدعم أنشطة التعليم والتعلم. (٣) يقوم مدير المدرسة المتوسطة ببناء الولاء بين الطلاب وأولياء الأمور من خلال الحفاظ على علاقة جيدة بين المدرسة والمجتمع وإجراء تقييم لرضا الطلاب.