

**STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM
MENINGKATKAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK
BARU DI MIN MELIKAN RONGKOP GUNUNGKIDUL
TAHUN PELAJARAN 2016/2017**



Oleh:
Wibowo Rahmanto
NIM: 14913113

TESIS

Diajukan kepada Program Pascasarjana
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
Untuk memenuhi salah satu syarat guna
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam

**YOGYAKARTA
2018**

**STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM
MENINGKATKAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK
BARU DI MIN MELIKAN RONGKOP GUNUNGKIDUL
TAHUN PELAJARAN 2016/2017**



Oleh:

Wibowo Rahmanto

NIM: 14913113

Pembimbing:

Dr. Ahmad Darmadji, M.Pd

TESIS

Diajukan kepada Program Pascasarjana
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
Untuk memenuhi salah satu syarat guna
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam

**YOGYAKARTA
2018**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda Tangan Di bawah ini :

Nama : Wibowo Rahmanto

NIM : 149131148

Konsentrasi : Pendidikan Islam

Judul : Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan
Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop
Gunungkidul

Menyatakan bahwa tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa tesis ini adalah hasil plagiasi, maka saya siap untuk dicabut gelar kesarjanaannya yang dianugerahkan dan mendapatkan sanksi sesuai ketentuan yang berlaku.

Yogyakarta, 31 Oktober 2016

Yang menyatakan



WIBOWO RAHMANTO



PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER ILMU AGAMA ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

PENGESAHAN

Nomor: 2044/PS-MSI/Peng./VIII/2018

TESIS berjudul : **STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM
MENINGKATKAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU
DI MIN MELIKAN RONGKOP GUNUNGKIDUL TAHUN
PELAJARAN 2016/2017**

Ditulis oleh : Wibowo Rahmanto

N. I. M. : 14913113

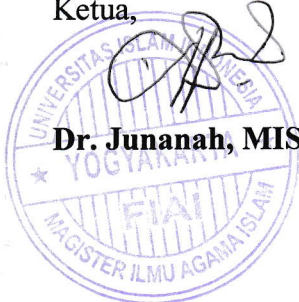
Konsentrasi : Pendidikan Islam

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Pendidikan.

Yogyakarta, 30 Agustus 2018

Ketua,


Dr. Junanah, MIS





PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER ILMU AGAMA ISLAM (S2)
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp/Fax (0274) 523637 e-mail: msi@uii.ac.id

TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Nama : Wibowo Rahmanto
Tempat/tgl lahir : Gunungkidul, 29 Mei 1976
N. I. M. : 14913113
Konsentrasi : Pendidikan Islam
Judul Tesis : **STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM
MENINGKATKAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK
BARU DI MIN MELIKAN RONGKOP GUNUNGKIDUL
TAHUN PELAJARAN 2016/2017**

Ketua : Dr. Hujair AH Sanaky, MSI
Sekretaris : Dr. YUSDANI, M.Ag.
Pembimbing : Dr. Drs. Ahmad Darmadji, M.Pd
Penguji : Prof. Dr. Maragustam, MA.
Penguji : Dr. H. Fuad Nashori, M.Si., M.Ag.

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

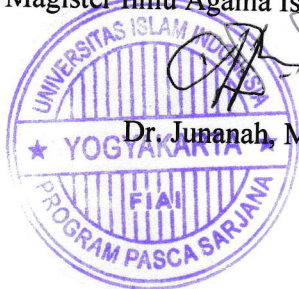
(.....)

Diuji di Yogyakarta pada Selasa, 28 Agustus 2018

Pukul : 16.00 – 17.00 WIB.

Hasil : **Lulus**

Mengetahui
Direktur Program Pascasarjana
Magister Ilmu Agama Islam FIAI UII



Dr. Junanah, MIS



**PROGRAM PASCASARJANA
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II
Telp. & Fax (0274) 523637 Yogyakarta
e-mail: msi@uii.ac.id

PERSETUJUAN

Tesis Berjudul : Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Penerimaan
Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul.

Ditulis Oleh : WIBOWO RAHMANTO

NIM : 149131148

Program Studi : Pendidikan Islam

Disetujui untuk diuji oleh Tim Penguji Tesis Program Pascasarjana Fakultas Ilmu
Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 31-10-2016

Pembimbing

Dr. H. Ahmad Darmadji, M.Pd.



PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER ILMU AGAMA ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

NOTA DINAS

No. : 1812/PS-MIAI/ND/VIII/2018

TESIS berjudul : **STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM
MENINGKATKAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK
BARU DI MIN MELIKAN RONGKOP GUNUNGKIDUL**

Ditulis oleh : Wibowo Rahmanto

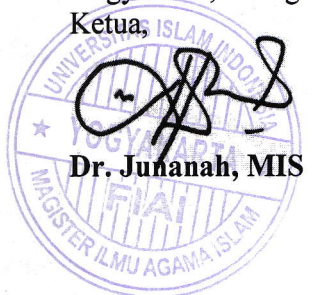
NIM : 14913148

Konsentrasi : Pendidikan Islam

- Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Program Pascasarjana, Magister Ilmu Agama Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 25 Agustus 2018

Ketua,



Dr. Jumanah, MIS .

MOTTO

***"Sesungguhnya Allah tidak akan merubah nasib suatu kaum,
kecuali kamu itu mengubah nasibnya lebih dahulu"***

(Q.S Ar-Ra'd: 11 ^{*})



*) Muhammad Fuad, *"Al-Quran dan Terjemahnya"*, (Semarang : CV Toha Putra, 2004), hlm. 367.

PERSEMBAHAN

Tesis ini kupersembahkan kepada:

Almamater yang tercinta Universitas Islam Indonesia Yogyakarta
Mahasiswa Program Pascasarjana Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas
Islam Indonesia

Kepala Kasi Pendidikan Madrasah Kabupaten Gunungkidul,
Kepala MIN Melikan Rongkop Gunungkidul Ibu Susiyati, S.Pd.I, MSI,
Pengawas Madrasah Kecamatan Rongkop Bapak H. Poniman S.Ag, MSI

Kepala Madrasah MI YAPPI Tekik Bapak Rohadi, S.Ag

Kedua orangtuaku, Bapak Tukimin dan Ibu Wasiyem yang kuhormati
Kedua mertuaku, Bapak Warno Sukasto dan Ibu Supiyem yang ku hormati

Istriku, Sulastri yang kukasihi yang memberi semangat dan inspirasi
Putra dan Putiku, Ahmad Nabil Mubarak, Darin Nur `Aini Nafi`ah dan Maiza
Khirani Navisha yang aku cintai.

Sahabat dan handai taulan yang telah mendoakan kesuksesanku

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

Sesuai dengan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI, Menteri Pendidikan dan Menteri Kebudayaan RI No. 158/1987 dan No. 0543 b/U/1987 Tertanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	N a m a
ا	Alif	tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	-
ت	Ta	T	-
ث	Sa	S	s (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	-
ح	ha'	H	h (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	-
د	Dal	D	-
ذ	Zal	Ẓ	z (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	-
ز	Za	Ẓ	-
س	Sin	S	-
ش	Syin	Sy	-
ص	Sad	S	s (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	d (dengan titik di bawah)
ط	Ta	T	t (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	z (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	-
ف	Fa	F	-
ق	Qaf	Q	-
ك	Kaf	K	-
ل	Lam	L	-
م	Mim	M	-
ن	Nun	N	-
و	Wawu	W	-
ه	Ha	H	-
ء	hamzah	◌َ	Apostrof
ي	ya'	Y	

B. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap, termasuk tanda *syaddah*, ditulis rangkap.

contoh : أحمدية ditulis *Ahmadiyyah*

C. Ta' Marbutah di Akhir Kata

1. Bila dimatikan ditulis h, kecuali untuk kata-kata Arab yang sudah terserap menjadi Bahasa Indonesia, seperti *salat*, *zakat* dan sebagainya.

ditulis *jama'ah* جماعة

2. Bila dihidupkan ditulis t, contoh :

كرامة الأولياء ditulis *karamatul-auliya'*

D. Vokal Pendek

Fathah ditulis *a*, kasrah ditulis *i*, dan dammah ditulis *u*.

E. Vokal Panjang

a panjang ditulis *ā*, *i* panjang ditulis *ī* dan *u* panjang ditulis *ū*, masing-masing dengan tanda hubung (-) di atasnya.

F. Vokal Rangkap

1. Fathah + *ya'* mati ditulis *ai*, contoh :

بينكم ditulis *bainakum*,

2. Fathah + wawu mati ditulis *au*, contoh : قول ditulis *qaul*

G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof (')

أنتم ditulis *a'antum* مؤنث ditulis *mu'annas*

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf Qamariyyah, contoh :

القرآن ditulis *al-Qur'an* القياس ditulis *al-Qiyas*

2. Bila didikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf l (el)-nya.

السماء ditulis *as-Sama* الشمس ditulis *asy-Syams*

I. Penulisan huruf besar disesuaikan dengan EYD.

J. Kata dalam rangkaian Frasa dan Kalimat

1. Ditulis kata per kata, contoh :

ذوى الفروض ditulis *zawi al-furud*

2. Ditulis menurut bunyi atau pengucapan dalam rangkaian tersebut, contoh :

أهل السنة ditulis *ahl as-Sunnah*

شيخ الاسلام ditulis *Syaikh al-Islam* atau *Syaikhul-Islam*

ABSTRAKSI

Wibowo Rahmanto: “Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul”.

Penerimaan peserta didik baru (PPDB) yang bersifat fluktuatif mendorong kepala madrasah untuk melakukan inovasi dan formulasi terhadap strategi pemasaran lembaga pendidikan madrasah. Strategi marketing pendidikan yang diterapkan diharapkan mampu meningkatkan rekrutmen PPDB di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendiskripsikan tentang strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif_diskriptif. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, interview dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan merupakan analisis data model Milles dan Hubberman, yaitu dengan langkah-langkah; pengumpulan data, penyajian data, dan verifikasi data.

Hasil dari penelitian ini adalah (1) strategi kepala madrasah sangat efektif untuk meningkatkan target PPDB, yaitu menggunakan keunggulan produk pendidikan untuk promosi, gratis biaya pendaftaran, membentuk tim work, pemetaan target promosi, bekerja sama dengan stake holder madrasah, menerapkan sistem jemput bola, dan publikasi melalui media cetak maupun elektronik (2) hasil dari strategi kepala madrasah mampu meningkatkan jumlah PPDB sebesar 100% pada tahun pelajaran 2015/2016 sejumlah 35 siswa dan 2016/2017 sejumlah 34 siswa. Sedangkan hasil PPDB pada tiga tahun sebelumnya pencapaiannya masih rendah, yaitu Tahun Pelajaran 2012/2013 sejumlah 10 siswa, 2013/2014 sejumlah 11 siswa, 2014/2015 sejumlah 16 siswa.

Kata kunci: Strategi kepala madrasah, PPDB

ABSTRACT

Wibowo Rahmanto: “Principal’s Strategies to Increase New Student Enrollment at MIN Melikan Rongkop Gunungkidul”

The fluctuating results of New Student Enrollment (PPDB) program have motivated the school principal to innovate and formulate marketing strategies in Islamic educational institution. The educational marketing strategies applied were expected to be able to improve PPDB recruitment at MIN Melikan (Public Islamic Elementary School) Rongkop Gunungkidul. This study aimed to describe the strategies used by the principal to improve new student enrollment in MIN Melikan Rongkop Gunungkidul.

This study used the descriptive qualitative approach. Data was gathered through observation, interview, and documentation. The data analysis used the Miles and Huberman model which consisted of data collection, data display, and data verification.

The results showed that (1) the strategies applied by the principal to increase new student enrollment were improving the quality of their educational products, stipulating a competitive school fee, benefiting from the strategic location of the school, improving the quality of educational processes and services, improving the human resources, and optimizing promotions for the institution; (2) such strategies resulted in the better credibility of Islamic school as an educational service provider and the improvement of motivation and interest of the community in enrolling their children to the school.

Keywords: Strategies of Islamic School Principal, PPDB (New Student Enrollment)

July 17, 2018

TRANSLATOR STATEMENT

The information appearing herein has been translated
by a Center for International Language and Cultural Studies of
Islamic University of Indonesia
CILACS UII Jl. DEMANGAN BARU NO 24
YOGYAKARTA, INDONESIA.
Phone/Fax: 0274 540 255

KATA PENGANTAR



الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَبِهِ نَسْتَعِينُ عَلَى أُمُورِ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ
وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَاصْحَابِهِ
أَجْمَعِينَ، أَمَّا بَعْدُ

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmad dan karunia_NYA. Shalawat dan salam semoga tetap terlimpah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun manusia menuju jalan kebahagiaan hidup didunia dan akhirat.

Penyusunan Tesis ini merupakan kajian singkat tentang Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul. Peneliti menyadari bahwa penyusunan tesis ini tidak terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini peneliti mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Fathul Wahid, ST , M.Sc, Ph.D Rektor dan segenap civitas akademika Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta.
2. Dr. H. Tamyiz Muharrom, MA. Dekan Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta.

3. Dr. Junanah, MIS., selaku Ketua Program Pascasarjana Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
4. Dr. YUSDANI, M.Ag., Sekretaris Program Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia (UII).
5. Dr. Ahmad Darmadji, M.Pd., sebagai pembimbing yang dengan ketulusan dan kearifan, beliau telah membimbing dan mengarahkan penulis baik dalam format maupun isi penulisan tesis, sehingga karya ilmiah sederhana ini menjadi lebih baik.
6. Dosen UII Yogyakarta karena berkat ilmu yang diajarkan telah membukakan pikiran, mata dan hati penulis, sehingga tesis ini tidak akan terwujud tanpa ada bapak dan ibu.
7. Staf perpustakaan UII Yogyakarta dan semua perpustakaan di kota pelajar Yogyakarta.
8. Kepala Madrasah MIN Melikan Rongkop Gunungkidul yang telah memberikan izin penelitian dan memberikan pelayanan demi terlaksananya penelitian Tesis ini.

Akhirnya, semoga segala bantuan yang tak ternilai harganya ini mendapat balasan dari Allah SWT. Semoga tesis ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya, dan pembaca pada umumnya.

Yogyakarta, 31 Oktober 2016

Penulis

WIBOWO RAHMANTO

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN TIM PENGUJI	iv
HALAMAN NOTA DINAS	v
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
HALAMAN ABSTRAK	xii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian dan Pertanyaan Penelitian.....	9
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	9
D. Sistematika Pembahasan	10
BAB II PENELITIAN TERDAHULU DAN KAJIAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	12
B. Pengertian strategi kepala madrasah.....	30
1. Konsep strategi kepala madrasah	30
2. Konsep marketin lembaga pendidikan	52
3. Konsep PPDB	63
4. Langkah-langkah strategi pemasaran pendidikan	69
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan pendekatan Penelitian	73
B. Tempat dan lokasi penelitian	73
C. Subyek dan obyek Penelitian	74
D. Teknik Pengumpulan Data	75
E. Keabsahan data	78
F. Teknik analisis data	79
BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	83
1. Kondisi Objek Lokasi Peneliti	83
2. Visi, Misi dan Tujuan	83
3. Kondisi Tenaga Pendidik dan Kependidikan.....	84
4. Kondisi Siswa.....	85
5. Kondisi Sarana dan Prasarana.....	86
6. Paparan Hasil Penelitian	88
a. Strategi Kepala Madrasah dalam PPDB.....	88
b. Hasil yang dicapai dari strategi kepala	138
B. Analisis dan pembahasan penelitian	142
1. Strategi kepala madrasah dalam PPDB	142

2. Hasil dari strategi kepala madrasah dalam PPDB.....	148
--	-----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	150
B. Saran-Saran.....	151
DAFTAR PUSTAKA.....	154
LAMPIRAN-LAMPIRAN	158

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Persamaan dan Perbedaan Penelitian terdahulu	28
Tabel 2. Kompetensi kepala madrasah	43
Tabel 3. Komponen dan indikator kepuasan pelanggan	55
Tabel 4. Total loyalitas pelanggan pendidikan	57
Tabel 5. Bauran pemasaran lembaga pendidikan	59
Tabel 6. Data guru dan karyawan MIN Melikan Rongkop	85
Tabel 4. Data peserta didik MIN Melikan Rongkop	86
Tabel 8. Keadaan Sarana Prasarana MIN Melikan Rongkop	86
Tabel. 9. Data statistik PPDB MIN Melikan Rongkop	138

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Skema model analisis data Milles dan Hubberman	81
--	----

DAFTAR LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat izin penelitian	158
Lampiran 2. Surat keterangan pelaksanaan penelitian	159
Lampiran 3. Pedoman wawancara	160
Lampiran 4. Pedoman dokumentasi	164
Lampiran 5. Pedoman pengamatan	172
Lampiran 6. Transkrip wawancara	174
Lampiran 7. Hasil dokumentasi pelaksanaan PPDB	194
Lampiran 8. Hasil pengamatan pelaksanaan PPDB	196
Lampiran 9. Daftar calon siswa baru MIN Melikan Rongkop	200
Lampiran 10. Daftar siswa MIN Melikan Rongkop	202
Lampiran 11. Currikulum Vitae	206

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Pendidikan merupakan kebutuhan dasar manusia dalam mengembangkan dan melanjutkan kehidupannya. Masyarakat akan memilih sekolah/madrasah dalam rangka pemenuhan kebutuhan pendidikan sesuai dengan keinginan dan kekuatan serta kualitas yang tersedia.¹ Hal ini disebabkan karena pendidikan disekolah/madrasah merupakan kelanjutan pendidikan orang tua atau keluarga.² Apabila madrasah yang memiliki mutu pendidikan dan mempunyai karakteristik pendidikan yang baik, akan mempermudah untuk merekrut siswa baru. Dengan kata lain, madrasah/sekolah yang favorit mempunyai peluang yang lebih tinggi untuk dapat menarik peserta didik.³ Dalam konteks ini, maka kredibilitas suatu lembaga pendidikan sangat berpengaruh dan menentukan tercapainya tujuan pendidikan yang diharapkan.

Penerimaan Peserta Didik Baru merupakan program yang sangat urgen untuk dilaksanakan diberbagai jenjang dan jenis satuan pendidikan. Rekrutmen peserta didik disebuah sekolah pada hakikatnya adalah proses pencarian, menentukan dan menarik pelamar yang mampu untuk dijadikan

¹Rahmad Sahid, *PPDB Unik (Studi Etnograk)*, diakses melalui <http://sangit26.blogspot.co.id/2013/07/ppdb-unik-studi-etnograk.html>, pada hari Senin, 14 Maret 2016. Pukul 07.35 WIB.

²Juwariyah, *Dasar-Dasar Pendidikan Anak Dalam Al Quran*, (Yogyakarta: Teras, 2010), hlm. 82.

³Sufyarma, *Kapita Selekta Managemen Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2004), hlm. 139.

peserta didik dilembaga pendidikan yang bersangkutan.⁴ Rekrutmen dalam konteks manajemen penyelenggaraan pendidikan formal merupakan kegiatan rutin (*tahunan*) yang dilakukan oleh sekolah/madrasah untuk menghimpun, menyeleksi, dan menempatkan calon peserta didik menjadi peserta didik pada jenjang dan jalur pendidikan tertentu. Untuk kepentingan ini, maka pelaksanaan rekrutmen perlu didasarkan pada konsep dan peraturan yang berlaku dalam penyelenggaraan pendidikan. Secara menyeluruh, manajemen peserta didik diawali oleh proses rekrutmen peserta didik. Untuk menunjang keberhasilan dalam rekrutmen peserta didik baru, maka setiap satuan pendidikan memiliki strategi yang beragam sesuai dengan sumber daya yang dimiliki. Hal ini disebabkan karena penerimaan siswa baru merupakan kebutuhan dasar dan pokok sekolah/madrasah dibidang kesiswaan.

Hal yang fundamental dalam PPDB secara kuantitas adalah terpenuhinya kuota siswa baru sesuai daya tampung yang tersedia. Sedangkan secara kualitas merupakan momentum untuk menjaring calon siswa yang memiliki potensi kecerdasan yang baik dan berkualitas dibidang akademik, kepribadian, keimanan dan ketakwaan, sehingga akan berimplikasi pada kualitas proses maupun kualitas hasil pendidikan.

Dalam UUD 1945 pasal 31 ayat (1) menyatakan “Setiap warga negara berhak mendapat pendidikan, ayat (2) setiap warga negara wajib

⁴Muhamad Mustari, *Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: PT: RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 111.

mengikuti pendidikan dasar dan pemerintah wajib membiayainya”.⁵ Amanat yang terkandung dalam ayat tersebut mengisyaratkan bahwa setiap warga negara Indonesia memiliki kesempatan yang sama didalam pemenuhan kebutuhan pendidikan sesuai jenis dan jenjang pendidikan, warga negara Indonesia wajib mengikuti wajib belajar melalui jalur pendidikan formal, pemerintah menjamin pelaksanaan pendidikan bagi warga negara Indonesia dan penyelenggaraan pendidikan pada satuan pendidikan serta terdapat alokasi dana kompensasi pendidikan oleh pemerintah.

Dari sisi regulasi terdapat keperpihakan pemerintah terhadap penyelenggaraan pendidikan madrasah sekaligus landasan hukum atas penyelenggaraan PPDB. Namun disisi lain, melalui peraturan pemerintah juga membuka peluang antar lembaga pendidikan untuk berkompetisi untuk memperoleh siswa baru sebanyak-banyaknya. Ironisnya, dunia pendidikan semakin hari semakin terseret dalam “*filosofi marketing*” yang negatif, yaitu tidak memberikan kesempatan kepada kompetitor untuk tumbuh dan berkembang dengan baik karena dianggap sebagai ancaman serius yang membahayakan eksistensinya dan reputasi lembaga yang telah mapan.⁶ Secara makro hal yang mungkin mendasari terjadinya kompetisi

⁵Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 dan Undang-Undang Republik Indonesia nomor 24 Tahun 2003 Tentang Mahkamah Konstitusi, (Sekretariat Jenderal dan Kepaniteraan Mahkamah Konstitusi RI,2007), hlm. 55.

⁶Jamal Ma'mur Asmani, *Managemen Efektif Marketing Sekolah Strategi Menerapkan Jiwa Kompetisi dan Sportivitas Untuk Melahirkan Sekolah Unggulan*, (Yogyakarta: Diva Pres, 2015), hlm. 18.

penjaringan siswa baru pada lembaga pendidikan di Kabupaten Gunungkidul adalah :

- 1) Wacana pemerintah tentang penerapan rasio siswa yang berimplikasi pada pencairan tunjangan profesi guru. Kebijakan dilingkungan Kementerian Agama akan memberlakukan peraturan ini pada tahun 2016. Dasar yuridis atas kebijakan tersebut adalah :

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 74 Tahun 2008 tentang Guru pasal 17 menyatakan bahwa “Guru dapat pemegang Sertifikat Pendidik berhak mendapatkan tunjangan profesi apabila mengajar di satuan pendidikan yang rasio minimal jumlah peserta didik terhadap gurunya,” sebagai berikut:

- a) untuk TK, RA, atau yang sederajat 15:1;
- b) untuk SD atau yang sederajat 20:1;
- c) untuk MI atau yang sederajat 15:1;
- d) untuk SMP atau yang sederajat 20:1;
- e) untuk MTs atau yang sederajat 15:1;
- f) untuk SMA atau yang sederajat 20:1;
- g) untuk MA atau yang sederajat 15:1;
- h) untuk SMK atau yang sederajat 15:1; dan
- i) untuk MAK atau yang sederajat 12:1.⁷

- 2) Kebijakan pemerintah daerah khususnya Kabupataen Gunungkidul tentang regrouping Sekolah Dasar (SD) negeri, yaitu jika dalam PPDB kurang dari 10 siswa.
- 3) Anggaran pendapatan Bantuan Operasional Sekolah (BOS) berdasarkan jumlah siswa.
- 4) Terjadinya nuansa dikotomik Sekolah Dasar dan Madrasah Ibtidaiyah.
- 5) Dalam konteks tertentu masih terdapat kebijakan peraturan, sistem, dan manajemen lintas birokrasi pemerintah yang bermuara pada pola

⁷*Standar Nasional Pendidikan Beserta Delapan Peraturan Menteri Pendidikan Nasional*, (Yogyakarta: CV. Dwi Karya Mulia, 2009), hlm. 265.

diskriminasi terhadap penyelenggaraan pendidikan pada madrasah, sehingga implikasi yang terjadi pada madrasah secara umum adalah termarginalkan dan terkadang tereliminasi dari potensi atas perolehan persamaan hak-hak sebagai pengelola dan penyelenggara pendidikan.

- 6) Mempertahankan eksistensi, reputasi, dan kredibilitas lembaga pendidikan.⁸

Dari uraian diatas menunjukkan adanya arah terjadinya liberalisasi dan kapitalisasi pendidikan. Dalam kompetisi ini, lembaga pendidikan seharusnya menjaga azas, etika dan moral yang diaktualisasikan melalui bentuk-bentuk layanan yang transparan, tidak diskriminatif, dan akuntabel. Hal ini penting mengingat lembaga pendidikan merupakan tempat untuk mentransformasi dan menginternalisasi nilai-nilai normatif yang merupakan essensi dari pendidikan.

Problematika yang dihadapi oleh Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Gunungkidul secara umum adalah rendahnya animo masyarakat untuk mendaftarkan putra-putrinya ke madrasah. Hal ini ini disebabkan karena adanya stigma negatif dari masyarakat bahwa penyelenggaraan pendidikan dimadrasah kurang bermutu, image masyarakat bahwa madrasah merupakan sekolah yang lebih mengutamakan mata pelajaran agama dari pada mata pelajaran umum, kelengkapan sarana dan prasarana di sekolah umum lebih tercukupi dari pada sarana prasarana dimadrasah. Berangkat dari fenomena ini dapat disimpulkan bahwa stigma negatif masyarakat

⁸Wawancara dengan Bp. Salabi, Pengawas Madrasah Kecamatan Rongkop Gunungkidul, Rabu, 14 April 2016, pukul. 13.45 WIB.

dapat berimplikasi terhadap minat dan motivasi dalam kegiatan PPDB pada madrasah. Dengan kata lain, kompleksitas permasalahan pada madrasah dapat menghambat dalam mencapai kualitas dan kuantitas pendidikan.

Madrasah Ibtidaiyah Negeri Melikan Rongkop merupakan salah satu lembaga pendidikan tingkat dasar yang bernaung dibawah Kementerian Agama kabupaten Gunungkidul. Dalam manajemen peserta didik, MIN Melikan Rongkop menetapkan daya tampung kelasnya sebanyak 28 siswa/kelas non paralel. Namun demikian, dalam pencapaiannya menunjukkan hal yang kontradiktif, yaitu pencapaian PPDB selama 5 tahun terakhir belum dapat memenuhi daya tampung kelas yang ditetapkan. Data statistik PPDB menunjukkan bahwa tahun 2012/2013 jumlah diterima 12 siswa, tahun 2013/2014 sejumlah 10 siswa, tahun 2014/2015 sejumlah 17 siswa dan tahun 2015/2016 sejumlah 35 siswa.⁹ Melalui data statistik ini dapat diketahui bahwa jumlah siswa baru yang diterima pada tahun pelajaran 2012/2013 sampai dengan 2014/2015 belum dapat memenuhi kuota daya tampung kelas yang disediakan. Sedangkan pada Tahun Pelajaran 2015/2016 menunjukkan hasil pencapaian PPDB yang sangat signifikan.

Dalam konteks rekrutmen peserta didik, pencapaian yang bersifat fluktuatif mengindikasikan bahwa MIN Melikan Rongkop belum dapat mencapai kuantitas pendidikan yang ditetapkan. Menurut peneliti, permasalahan yang dihadapi dalam kegiatan PPDB diantaranya adalah

⁹Observasi data statistik PPDB pada MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada Selasa 15 Maret 2016 pukul. 13.15 WIB.

adanya perspektif masyarakat bahwa kualitas pendidikan dimadrasah masih rendah dibandingkan dengan sekolah dasar (SD), nama madrasah belum dikenal secara luas oleh masyarakat, belum melakukan inovasi marketing pendidikan secara optimal dan kurangnya publikasi kepada masyarakat.

Dalam perencanaan manajemen strategis, kepala madrasah harus melakukan analisis SWOT yang digunakan untuk mengetahui kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*) dan peluang (*opportunities*) serta hambatan (*traith*), serta yang paling penting adalah bagaimana menjadikan kelemahan menjadi kekuatan dan menjadikan tantangan menjadi peluang.¹⁰ Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa MIN Melikan Rongkop memiliki kelebihan pada Sumber Daya Manusia, yaitu Kepala Madrasah yang berprestasi, guru dan karyawan yang berkompeten serta peserta didik yang berprestasi. Sedangkan kelemahannya adalah kepala madrasah belum mengoptimalkan publikasi dan marketing pendidikan secara luas kepada masyarakat.

Tindaklanjut atas analisis diatas, maka diperlukan langkah-langkah komprehensif yang diaktualisasikan melalui strategi dalam menghadapi PPDB. Strategi adalah suatu garis-garis besar haluan untuk bertindak dalam usaha yang telah ditentukan.¹¹ Strategi dimadrasah menjelaskan metode dan pendekatan yang digunakan untuk mencapai tujuan strateginya. Oleh

¹⁰E. Mulyasa, *Implementasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan Kemandirian Guru dan Kepala Sekolah. cet.V*, (Jakarta: Remaja Rosdakarya, 2013), hlm.47.

¹¹Saiful Bahri Djamarah, *Strategi Belajar Mengajar dan Mengajar*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2009), hlm. 5.

sebab itu kepala madrasah harus mempunyai strategi yang tepat dan efektif dalam pelaksanaan rekrutmen siswa baru.

Untuk memperoleh pencapaian yang maksimal dalam pelaksanaan rekrutmen siswa pada MIN Melikan Rongkop, kepala madrasah membuat strategi khusus, diantaranya adalah menyusun tim sukses PPDB, menyusun best practise PPDB, menetapkan *Standar Operasional Prosedur (SOP)* PPDB, menerapkan manajemen mutualisme dengan stake holder, pola jemput bola, fasilitas transportasi (*antar jemput siswa*), program grand branding madrasah (*sebagai jaminan layanan dan mutu pendidikan*).

Dari uraian diatas yang menjadi persoalan essensial adalah animo dan partisipasi masyarakat dalam PPDB di Madrasah Ibtidaiyah, strategi yang digunakan dalam PPDB serta komitmen komponen pendidikan dalam implementasi strategi PPDB. Berangkat dari latar belakang inilah penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian tentang ***Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan, Rongkop, Gunungkidul.***

B. Fokus penelitian dan pertanyaan penelitian

1. Fokus penelitian

Yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru.

2. Pertanyaan penelitian

- a. Bagaimana strategi kepala madrasah dalam meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul?.
- b. Bagaimana hasil dari implemtasi strategi Kepala Madrasah dalam meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul?.

C. Tujuan dan manfaat penelitian

a. Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui strategi apa yang digunakan untuk meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop.
2. Untuk mengetahui bagaimana hasil implementasi strategi peningkatan penerimaan peserta didik baru.

b. Manfaat penelitian

1. *Secara praktis*, hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan hasanah keilmuan bagi penyelenggara pendidikan.
2. *Secara teoritis*, hasil penelitian ini dapat dijadikan sumbangsih dan bahan pertimbangan terhadap penyelenggaraa dan pelaksanaan pendidikan Madrasah Ibtidaiyah serta dapat dijadikan literatur bagi peneliti yang akan melaksanakan penelitian dimasa mendatang.

D. Sistematika pembahasan

Secara keseluruhan, penulisan dalam tesis ini terdiri dari lima bab dengan rincian sebagai berikut:

BAB I merupakan bab pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II merupakan telaah pustaka dan kerangka teori yang berisi tentang kajian penelitian terdahulu dan diskripsi terori serta konsep yang berkaitan dengan judul tesis ini.

BAB III merupakan metode penelitian yang berisi tentang tujuan penelitian, subyek penelitian, obyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data dan keabsahan data penelitian.

BAB IV merupakan hasil penelitian dan pembahasan yang memuat hasil penelitian dan analisis yang menjawab atas fokus penelitian. Bab ini berisi dari tiga sub bab, yaitu diskripsi lokasi penelitian, diskripsi hasil penelitian dan analisis serta pembahasan.

BAB V berisi penutup yang meliputi kesimpulan dan saran-saran yang berkaitan dengan penelitian di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul.

BAB II

KAJIAN PENELITIAN TERDAHULU DAN KERANGKA TEORI

A. Kajian penelitian terdahulu

1. Dedik Fathul Anwar, “Strategi Pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan peminat layanan pendidikan di Madrasah Muallimin Muhammadiyah Yogyakarta.”¹² Latar belakang penelitian ini adalah bahwa seiring dengan semakin menjamurnya sekolah berbasis Boarding School dewasa ini menunjukkan bahwa persaingan antar lembaga semakin kompetitif. Meskipun sekolah model boarding school menunjukkan perkembangan yang signifikan, namun animo masyarakat untuk menyekolahkan anak-anaknya di Muallimin Muhammadiyah Yogyakarta tidak semakin surut. Bahkan sebagaimana data yang diperoleh peneliti, dari tahun ketahun jumlah pendaftar di Muallimin semakin meningkat. Fenomena inilah yang menarik penulis untuk melakukan penelitian secara mendalam tentang strategi jasa pendidikan di Muallimin dalam meningkatkan peminat layanan pendidikannya.

Fokus penelitian dalam tesis ini Strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan peminat layanan jasa pendidikan Madrasah Muallimin. Adapun hasil penelitian merupakan

¹²Dedik Fathul Anwar, *Strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan peminat layanan pendidikan di Madrasah Muallimin Muhammadiyah Yogyakarta*, Tesis, (Yogyakarta: Program Studi Pendidikan Islam Konsentrasi Manajemen dan Kebijakan Pendidikan Islam, UIN Sunan Kalijaga, 2014)

jawaban atas fokus penelitian yang telah ditetapkan, yaitu sebagai berikut:

- a. Strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan di Muallimin untuk meningkatkan peminat layanan jasa pendidikan menggunakan dua cara, yaitu
 - 1) pemasaran secara langsung, yaitu pemanfaatan informasi teknologi (IT), media cetak, dan elektronik, mengirim brosur ke PDM dan PWM, profil Muallimin dibuat dalam bentuk video.
 - 2) Pemasaran secara tidak langsung, yaitu optimalisasi kegiatan madrasah dimasyarakat (peran santri, orang tua santri, dan alumni), melalui profil alumni (melalui kiprah para ustadz dan karyawan dimasyarakat), memiliki daya tarik dan gagasan yang kuat.
- b. Proses Implementasi pemasaran pemasaran di Muallimin dengan cara sebagai berikut:
 - 1) Merumuskan strategi persaingan, yaitu melakukan indentifikasi segmentasi pasar, targetting, dan juga positioning.
 - 2) Membuat taktik pemasaran, yaitu dengan menonjolkan differensiasi (keberbedaan positif) muallimin dengan lembaga lain, menerapkan teori bauran pemasaran yang terdiri dari menawarkan produk-produk berkualitas dari Muallimin, menerapkan harga yang bersaing dengan lembaga lain,

menonjolkan letak geografis Muallimin yang sangat strategis dan juga melakukan langkah-langkah promosi.

- 3) Menunjukkan nilai lebih pemasaran di Muallimin yaitu dengan menunjukkan brand yang dimiliki Muallimin, memberikan service yang baik, serta melakukan proses pembinaan yang berkualitas.

c. Faktor pendukung dan penghambat dari implementasi strategi pemasaran di Muallimin yaitu:

- 1) Faktor pendukungnya, adalah keberadaan sekolah yang langsung berada di bawah naungan Pimpinan Pusat Muhammadiyah, memiliki segmen yang jelas, kepercayaan masyarakat dan alumni masih tergolong tinggi, Muallimin berada di lokasi yang sangat strategis.
- 2) Faktor penghambatnya adalah tidak memiliki tim khusus promosi, belum memiliki konsep yang sistematis dalam hal pemasaran jasa pendidikan dan tidak ada evaluasi sebagai bahan perbaikan dalam menyusun strategi tahun berikutnya.

2. Elvi Haryanti, "Pemasaran Pendidikan di Perguruan Tinggi Swasta (studi sites Universitas Islam Batik Surakarta).¹³ Fokus penelitiannya adalah bagaimana karakteristik fisik pemasaran pendidikan di Universitas Islam Batik Surakarta dan bagaimana karakteristik

¹³Elvi Haryanti, "Pemasaran Pendidikan di Perguruan Tinggi Swasta (Studi Sites Universitas Islam Batik Surakarta), *Tesis*, (Surakarta: Program Studi Magister Manajemen Pendidikan Program Pasca Sarjana, UMS, 2010).

pengelolaan pemasaran pendidikan di Universitas Islam Batik Surakarta.

Latar belakang penelitiannya disebabkan karena adanya persaingan di dunia pendidikan terutama pada Perguruan Tinggi swasta sangat berat, maka perlu dipasarkan melalui pemasaran yang tepat. Di kalangan masyarakat pengguna jasa pendidikan di Indonesia, masih banyak orang awam yang salah mengartikan istilah pemasaran pendidikan, oleh karena itu perlu dikembangkan mengenai pemasaran pendidikan, khususnya di perguruan tinggi swasta.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa fisik pemasaran yang seimbang antara pemasaran kedalam dan pemasaran keluar dapat membantu hubungan yang harmonis antara pelaku pemasaran pendidikan (dosen dan karyawan), dan konsumen (*stakeholder*). Pengelolaan pemasaran pendidikan dengan strategi 4 P (produk, harga, tempat, dan promosi), bagi Perguruan Tinggi yang sedang berkembang mampu mempertahankan kondisi civitas akademik Universitas dengan cukup baik.

3. Anwar Yahya, “Upaya Sekolah Dalam Meningkatkan Animo Siswa Bersekolah DI SMK Perkebunan MM 52 Yogyakarta”.¹⁴ Penelitian ini bertujuan mengetahui penyebab menurunnya animo siswa dan upaya sekolah meningkatkan animo siswa bersekolah di SMK Perkebunan MM 52 Yogyakarta. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif

¹⁴Anwar Yahya, Upaya Sekolah Dalam Meningkatkan Animo Siswa Bersekolah di SMK Perkebunan MM 52 Yogyakarta, Tesis, (Yogyakarta: UNY, 2014)

deskriptif, penelitian ini dilaksanakan di SMK Perkebunan MM 52 Yogyakarta. Sumber data dalam penelitian diambil dalam dua kategori, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor penyebab menurunnya animo siswa di SMK Perkebunan MM 52 Yogyakarta yaitu; a) Minat siswa SMP atau MTs terhadap bidang pertanian kurang; b) Lokasi sekolah di pusat Kota Yogyakarta; dan c) Fasilitas sekolah kurang memadai. Upaya sekolah dalam meningkatkan animo masyarakat bersekolah di SMK Perkebunan MM 52 Yogyakarta dilakukan melalui kegiatan eksternal dan internal. Kedua kegiatan tersebut dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Kegiatan eksternal sekolah secara langsung dilakukan melalui sosialisasi ke siswa SMP/MTs, bekerjasama dengan perusahaan perkebunan. Sedangkan kegiatan eksternal sekolah secara tidak langsung dilakukan melalui brosur, spanduk, acara di televisi. Kegiatan internal sekolah secara langsung dilakukan dengan meningkatkan kualitas pendidikan, melakukan kerjasama dengan alumni. Kegiatan internal sekolah secara tidak langsung dilakukan melalui poster sekolah.

4. Eka Umi Kalsum, “Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih Fakultas Ekonomi Universitas Al Azhar Medan”.¹⁵ Latar belakang dari penelitian tesis ini adalah keputusan memilih oleh mahasiswa dipengaruhi oleh strategi

¹⁵Eka Umi Kalsum, Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih Fakultas Ekonomi Universitas Al Azhar Medan, *Tesis*, (Medan: Sekolah Pascasarjana, Universitas Sumatra Utara, 2008).

bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi, tempat, proses, orang dan pelayanan. Fokus penelitiannya adalah sejauhmana pengaruh strategi bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi, tempat, proses, orang dan pelayanan terhadap keputusan mahasiswa memilih Fakultas Ekonomi Universitas Al Azhar Medan dan sejauh mana pengaruh status akreditasi terhadap keputusan mahasiswa memilih Fakultas Ekonomi Universitas Al Azhar Medan.

Hasil dari penelitian ini secara serempak strategi bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi, tempat, orang, proses dan pelayanan berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa memilih Fakultas Ekonomi Universitas Al Azhar Medan. Status akreditasi berpengaruh terhadap keputusan Mahasiswa memilih Fakultas Ekonomi Universitas Al Azhar Medan.

5. Humam Adib Luthfi, “Pengaruh Pemasaran Jasa Pendidikan Terhadap Citra Lembaga dalam Perspektif Masyarakat Pengguna di SMP Islam AL Azhar 14 Semarang.”¹⁶ Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pemasaran jasa pendidikan di SMP Islam Al Azhar 14 Semarang, citra lembaga di SMP Islam Al Azhar 14 Semarang dan pengaruh pemasaran jasa pendidikan terhadap citra lembaga dalam perspektif masyarakat pengguna di SMP Islam Al Azhar 14 Semarang.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pemasaran jasa pendidikan (X) SMP Islam Al Azhar 14 Semarang termasuk dalam

¹⁶Humam Adib Luthfy, Pengaruh Pemasaran Jasa Pendidikan Terhadap Citra Lembaga dalam Perspektif Masyarakat Pengguna di SMP Islam AL Azhar 14 Semarang, Tesis, (Semarang: Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri Walisongo, 2012).

kategori “cukup baik” yaitu berada pada interval 56 – 58 dengan nilai rata-rata 58,034. Sedangkan kualitas citra lembaga (Y) dalam perspektif masyarakat pengguna SMP Islam Al Azhar 14 Semarang termasuk dalam kategori “cukup baik” yaitu berada pada interval 69 – 73 dengan nilai rata-rata 71,66. Adapun hasil analisisnya secara keseluruhan menunjukkan ada pengaruh yang signifikan antara pemasaran jasa pendidikan terhadap citra lembaga. Hal ini ditunjukkan dari nilai Freg sebesar 19,201. Berdasarkan hasil hitungan diperoleh bahwa Fhitung sebesar 19,201, sedang pada Ftabel untuk taraf signifikan 5% dan 1% sebesar 4,196 dan 7,636. Karena Fhitung lebih besar nilainya dari Ftabel, maka dapat disimpulkan pemasaran jasa pendidikan berpengaruh signifikan terhadap citra lembaga. Berdasarkan perhitungan ini, maka hipotesis nihil (H_0) yang berbunyi: “Tidak ada pengaruh tentang pemasaran jasa pendidikan terhadap citra lembaga dalam perspektif masyarakat pengguna di SMP Islam Al Azhar 14 Semarang” ditolak. Dan hipotesis kerja (H_1) yang berbunyi: “Ada pengaruh tentang pemasaran jasa pendidikan terhadap citra lembaga dalam perspektif masyarakat pengguna di SMP Islam Al Azhar 14 Semarang” diterima. Selanjutnya berdasarkan perhitungan *R square* yang telah dilakukan, diperoleh koefisien determinasi $R = 0,4067$. Hasil tersebut menunjukkan bahwa sumbangan efektif dari pemasaran jasa pendidikan terhadap citra lembaga dalam perspektif masyarakat pengguna di SMP Islam Al Azhar 14 Semarang adalah sebesar 40,67%

dan sisanya sebesar 59,33% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang bukan menjadi fokus pembahasan dalam penelitian ini.

6. Muslikhul A'mal, "Strategi Manajemen Humas Dalam Penerimaan Siswa Baru Di Madrasah Tsanwiyah Negeri Model Malang".¹⁷ Tujuan dalam penelitian ini untuk mengetahui keadaan awal strategi manajemen humas dan hasil penerimaan siswa baru MTs N Model Pemalang, strategi dan program manajemen humas MTs Negeri Model Pemalang dan hasil penerimaan siswa baru MTs Negeri Model Pemalang sebagai hasil strategi manajemen humasnya.

Hasil penelitian ini merupakan jawaban dari fokus penelitian, yaitu sebagai berikut:

- a. Keadaan awal strategi manajemen humas di MTsN Pemalang masih sangat sederhana, hanya menggunakan strategi promosi berupa brosur dan spanduk serta dengan mengadakan ekstra kurikuler *marching band*, karena pada waktu itu MTs sudah menjalin kerja sama yang bagus dengan SD sekitar, belum terjadi persaingan yang sangat tajam, melihat bahwa MTs merupakan madrasah yang berumur dan kebijakan pemerintah.
- b. Strategi dan program manajemen humas MTsN Pemalang dalam meningkatkan penerimaan siswa baru dipetakan menjadi dua, yaitu strategi manajemen humas dengan public intern dan strategi manajemen humas dengan public ekstern. Strategi manajemen

¹⁷Muslikhul A'mal, Strategi Manajemen Humas Dalam Penerimaan Siswa Baru Di Madrasah Tsanwiyah Negeri Model Malang, *Tesis*, (Semarang: IAIN Walisongo, 2011).

humas dengan public intern melalui pembinaan pada tanggal 17 setiap bulan, upacara bendera setiap hari Senin, halal bi halal dan pengajian keluarga MTsN Pemalang. Sedangkan strategi manajemen humas dengan public ekstern dikelompokkan menjadi tiga strategi, yaitu strategi kerja sama, strategi pencitraan dan strategi promosi.

- c. Hasil penerimaan siswa baru setelah diterapkan strategi dan program manajemen humas belum begitu berhasil dari yang semula mendapat rata-rata 740 jumlah pendaftar per tahun selama 5 (lima) tahun, turun menjadi 607 jumlah pendaftar rata-rata per tahunnya selama 6 (enam) tahun setelah diterapkan strategi dan program manajemen humas. Hal ini dikarenakan belum dilakukan analisis mendalam tentang penyusunan strategi manajemen humas, telah terjadi salah persepsi dari masyarakat tentang seleksi penerimaan siswa baru MTsN Pemalang dan persaingan yang semakin kompetitif.

7. Destyana Tatih Ptamachintya dan Budi Sutrisno, “Strategi Penerimaan Peserta Didik Baru di SD Muhammadiyah Program Khusus Boyolali”.¹⁸ Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan persiapan penerimaan peserta didik baru di SD Muhammadiyah Program Khusus Boyolali.

Adapun hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

¹⁸Destyana Tatih Ptamachintya dan Budi Sutrisno, *Strategi Penerimaan Peserta Didik Baru di SD Muhammadiyah Program Khusus Boyolali*, Jurnal Varia Pendidikan, Vol. 27. No. 1, Juni 2015.

- a. Persiapan PPDB di SD Muhammadiyah Program Khusus Boyolali antara lain: Pembentukan panitia PPDB, Pembentukan program kerja kepanitiaan PPDB, Persiapan berkas/ dokumen administrasi, Persiapan media promosi dan penentuan media yang digunakan, Persiapan pelaksanaan PPDB, Persiapan sarana dan prasarana pelaksanaan PPDB, Sebelum pelaksanaan PPDB, SD Muhammadiyah Program Khusus Boyolali melakukan persiapan yang matang yaitu: pembentukan panitia PPDB, persiapan berkas/ dokumen dan administrasi lainnya, media promosi dan persiapan pelaksanaan PPDB (waktu pelaksanaan PPDB).
- b. Proses penerimaan peserta didik baru di SD Muhammadiyah Program Khusus Boyolali yaitu: Penetapan alur pelaksanaan PPDB yaitu: pengambilan formulir pendaftaran dan pengisian formulir, Pelaksanaan tes observasi calon peserta didik baru (lisan dan tertulis), Pelaksanaan tes wawancara orangtua/ wali calon peserta didik baru, Proses seleksi dan penilaian tes observasi, Pengumuman hasil PPDB dan penyelenggaraan kegiatan daftar ulang bagi peserta didik yang diterima. Strategi yang dilakukan dalam mempertahankan proses PPDB di SD Muhammadiyah Program Khusus Boyolali antara lain: Melakukan persiapan PPDB sedini mungkin agar lebih siap di dalam penyelenggaraan PPDB, Meningkatkan kuantitas siswa dengan menggalakkan promosi, Menjaga hubungan baik dengan masyarakat sekitar agar tercipta

suasana belajar mengajar yang baik dan kondusif, Membina komunikasi yang aktif dan diskusi dengan pihak yayasan Pimpinan Cabang Muhammadiyah (PCM) dan Peningkatan mutu dan kualitas sekolah serta sumber daya manusia (SDM) yang ada di SD Muhammadiyah Program Khusus Boyolali.

- c. Adapun tindak lanjut dari strategi penerimaan peserta didik baru Berdasarkan pembahasan hasil penelitian ini, peneliti mengajukan model hasil penelitian yang akan ditawarkan yaitu bahwa dalam strategi penerimaan peserta didik baru diperlukan strategi atau taktik khusus dalam pelaksanaannya. Proses pengelolaan penerimaan dilakukan dengan melakukan pendekatan secara emosional dengan masyarakat dan selanjutnya dilakukan upaya promosi yang sesuai dengan keinginan masyarakat dan selalu mengikuti perkembangan perubahan. Banyaknya perubahan yang dialami dunia pendidikan dikarenakan mengikuti perkembangan teknologi modern yang diimbangi dengan akhlak dan spiritual, maka penerimaan calon peserta didik baru yang berkualitas sangat perlu diperhatikan.

8. Supar, “Strategi Pemasaran Sekolah Dasar Islam Terpadu Nurul Fikri Tulungagung.”¹⁹ Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendiskripsikan strategi pemasaran Sekolah Dasar Islam terpadu Nurul Fikri Tulungagung serta faktor pendukung dan penghambat dalam

¹⁹Supar, “Strategi Pemasaran Sekolah Dasar Islam Terpadu Nurul Fikri Tulungagung, *Jurnal penelitian Humanity*, Vol. 1: Nomor. 1. Versi Online. September 2014, (Tulungagung: SMAN 1 Kauman).

pelaksanaan strategi pemasaran Sekolah Dasar Islam Terpadu Nurul Fikri Tulungagung. Jenis penelitian ini adalah kualitatif diskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, dokumentasi, dan observasi. Teknik keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi data. Sedangkan teknik analisis data menggunakan model analisis Milles dan Hubberman, yaitu reduksi data, display data dan data congulation.

Hasil dari penelitan ini adalah sebagai berikut:

- a. Strategi Pemasaran SDIT Nurul Fikri Tulungagung menggunakan:
 - 1) Strategi pemasaran SDIT NUFI tidak membentuk tim pemasaran khusus seperti halnya tim pemasaran pada perusahaan secara umum tetapi hanya membentuk panitia penerimaan peserta didik baru (PPDB).
 - 2) Semakin banyak jaringan yang bisa dimanfaatkan semakin banyak tokoh atau lembaga yang bisa mendukung secara maksimal tentang perkembangan dan kemajuan SDIT NUFI.
 - 3) Di Tulungagung banyak SD yang besar berlatar belakang Islam, tetapi hanya SDIT NUFI yang masuk jaringan JSIT . Kurikulum JSIT dengan hafalan Al Qur'an, hafalan doa - doa keseharian merupakan produk baru bagi masyarakat.
 - 4) Pelayanan pendidikan diutamakan pada pelayanan kebutuhan mendasar pada anak bukan hanya sekedar kebutuhan sarana dan prasarana, misalnya pembebasan atau keringanan biaya sekolah,

beasiswa anak berprestasi, pemeriksaan kesehatan dan konsultasi perkembangan anak.

- 5) Publikasi dibuat hanya sebagai pendukung sosialisasi pada masyarakat, tetapi sosialisasi kepada masyarakat lebih mengutamakan pada kekerabatan, pemanfaatan jaringan dan memanfaatkan siswa berprestasi karena sifatnya terus menerus.

b. Hambatan yang dialami SDIT Nurul Fikri

- 1) Penyesuaian kurikulum TK umum dengan kurikulum JSIT sehingga sekolah harus memfasilitasi kelas khusus untuk penyesuaian.
- 2) Kesulitan mencari SDM hafid dan hafidhoh apalagi SDM yang hafid dan hafidhoh sekaligus memiliki kemampuan IT, maka sekolah bersama dengan yayasan bekerjasama dengan lembaga lain memfasilitasi, memberi pelatihan IT dan memonitor (*memutaba'ah*) secara terus-menerus.
- 3) Kekurangan sarana bermain bagi anak-anak dan lapangan untuk melakukan upacara bendera, sehingga sekolah tidak bisa upacara bendera hanya diadakan apel pagi, kemudian untuk berolahraga sekolah harus membawa anak mencari lapangan terdekat agar bisa berolahraga dengan baik.

9. Tia Nanda, "Strategi Pemasaran Jasa Program Pendidikan Komputer dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik (Studi Kasus AL Azhar

College Pekanbaru).²⁰ Fokus penelitiannya adalah Strategi Pemasaran Jasa Program Pendidikan Komputer dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik. Adapun hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Penggunaan produk/program pendidikan yang ada di *Al-azhar College* Pekanbaru yang ada saat ini sudah tepat karena mendapat jawaban baik oleh 46,1 % dari keseluruhan responden (peserta didik).
- b. Biaya pendidikan yang ada di *Al-azhar College* Pekanbaru mendapat jawaban baik dari 42,7% dari keseluruhan responden (peserta didik). Hal ini berarti biaya pendidikan di *Alazhar College* Pekanbaru dinilai sudah pas karena peserta didik mampu memenuhi biaya pendidikan *Al-azhar College* Pekanbaru dan terbantu dengan diskon pembayaran yangn diberikan oleh *Al-azhar College* Pekanbaru.
- c. Keberadaan tempat/lokasi pelayanan lembaga pendidikan *Al-azhar College* Pekanbaru mendapat jawaban baik oleh 42,3% responden (peserta didik) yang menilai lokasi kampus sudah strategis karena berada di tengah kota, dekat dengan perkantoran dan mudah diakses menggunakan transportasi umum sehingga memudahkan peserta didik untuk mendapatkan akses menuju Al-Azhar College Pekanbaru.

²⁰Tia Nanda, "Strategi Pemasaran Jasa Program Pendidikan Komputer dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik (Studi Kasus AL Azhar College Pekanbaru), *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan* Vol. 11. No. 1, April 2011, (Surakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi).

- d. Promosi yang dilakukan *Al-azhar College* Pekanbaru dinilai belum optimal sehingga belum memberikan hasil yang diharapkan. Dari jawaban responden (peserta didik) yaitu 42,2% menjawab promosi yang dilakukan cukup baik, baik itu untuk promosi melalui media cetak, pemasangan spanduk maupun kunjungan kesekolah-sekolah.
- e. Tenaga pengajar, administrasi dan non administrasi yang ada di *Al-azhar College* Pekanbaru sudah sesuai dengan harapan peserta didik dimana jawaban responden (peserta didik) sebanyak 42,7% adalah baik terhadap penggunaan *peole*/partisipasi.
- f. Penataan fasilitas fisik yang *Al-azhar College* Pekanbaru belum tersedia dengan memadai dimana dan dinilai belum berfungsi sesuai dengan harapan peserta didik karena jawaban responden (peserta didik) sebanyak 43,7% terhadap penataan fasilitas fisik yang *Al-azhar College* Pekanbaru adalah cukup baik.
- g. Proses penerimaan peserta didik, proses belajar mengajar dan proses wisuda yang ada di *Al-azhar College* Pekanbaru dinilai sudah berjalan dengan lancar karena mendapat jawaban baik dari sebagian besar responden (peserta didik) yaitu sebesar 41,2% dari jumlah keseluruhan responden.
- h. Pelaksanaan strategi pemasaran yang dilakukan oleh *Al-azhar College* Pekanbaru mendapat jawaban baik dari sebagian besar responden (peserta didik) yaitu sebesar 37,1% dari keseluruhan responden. Namun, secara keseluruhan pelaksanaan strategi

pemasaran yang dilakukan oleh *Al-azhar College* Pekanbaru belum tepat sasaran, hal ini terlihat pada tidak terpenuhinya jumlah target peserta didik yang ditetapkan *Al-azhar College* Pekanbaru. Realisasi penerimaan peserta didik yang diterima oleh *Al-azhar College* Pekanbaru bahkan mengalami penurunan selama 5 tahun terakhir.

10. Dedek K. Gultom, dkk, “Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa dan Kualitas Pelayanan terhadap kepuasan Mahasiswa Program studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.”²¹
Rumusan masalah pada penelitian ini adalah adakah bauran pemasaran jasa berpengaruh terhadap kepuasan mahasiswa, apakah kualitas pelayanan berpengaruh terhadap kepuasan mahasiswa dan apakah bauran pemasaran jasa dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap kepuasan mahasiswa.

Adapun hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bauran pemasaran jasa (*produk, biaya pendidikan, tempat, proses, orang, bukti fisik*) berpengaruh terhadap kepuasan mahasiswa.
- b. Kualitas pelayanan (*produk, biaya pendidikan, tempat, proses, orang, bukti fisik*) berpengaruh terhadap kepuasan mahasiswa.
- c. Bauran pemasaran jasa (*produk, biaya pendidikan, tempat, proses, orang, bukti fisik*) berpengaruh terhadap kepuasan mahasiswa.

²¹Dedek K. Gultom, dkk, “Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa dan Kualitas Pelayanan terhadap kepuasan Mahasiswa Program studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sumatra Utara, *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. Vol. 14 No. 01 April 2014, (Sumatra Utara: Program Pascasarjana Magister Ilmu Manajemen, Universitas Sumatra Utara).

11. Catur Fransiyanti dengan judul penelitian “Pelayanan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di SDN Lidah III Kulon Surabaya”.²²

Fokus dalam penelitian ini adalah Pelayanan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di SDN Lidah III Kulon Surabaya. Hasil dari penelitian ini adalah pelayanan penerimaan Pelayanan Penerimaan Peserta Didik Baru di SD N Lidah Kulon III telah memenuhi kesederhanaan prosedur pelayanan yang cepat. Penerimaan berkas pendaftaran langsung dientry dan dimasukkan dalam website dan kemudian mendapat print out formulir pendaftaran online. Kejelasan prosedur tercantum dalam buku pedoman dan website dinas pendidikan. keterbukaan juga telah dilaksanakan sehingga masyarakat dapat langsung melihat hasil dari hasil olah data pendaftaran. Keamanan serta ketergukaan berjalan dengan baik, keamanan data terjamin dengan aman karena pelayanan berjalan dengan transparan terutama tentang data siswa yang belum diterima. Sangat efisien dan ekonomis karena pendaftaran tanpa dipungut biaya/gratis. Keadilan berjalan dengan adil karena ada perbedaan dalam menentukan penerimaan siswa baru. Ketepatan waktu dimulai dan berakhirnya penerimaan peserta didik menggunakan sistem timer.

12. Titin sekartika dengan judul penelitian “Fenomena Jemput Bola pada Proses PPDB (Studi Fenomena Jemput Bola di SMK Siang 1

²²Catur Franciyanti “Pelayanan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di SDN Lidah Kulon III Surabaya, *Jurnal Manajemen pendidikan*.(Vol. 14 No. 01 April 2014).

Bojonegoro”.²³ Fokus dalam penelitian ini adalah Fenomena Jemput Bola pada Proses PPDB (Studi Fenomena Jemput Bola di SMK Siang 1 Bojonegoro. Hasil penelitiannya adalah sebagai berikut:

- a. Terdapat beberapa alasan mengapa SMK Siang 1 Bojonegoro menerapkan strategi “jemput bola” dalam kegiatan PPDB. Pertama, sekolah berusaha mempertahankan prestise: hal ini berkaitan dengan adanya gelar sertifikat ISO 9001:2008 dari dewan perdagangan dunia (WTO), serta nilai akreditasi A. Menurut sekolah, ini merupakan sebuah kehormatan yang wajib untuk dipertahankan.
- b. Kedua, sekolah berusaha menghapus *stereotype* negatif: berkaitan dengan *image* yang melekat pada sekolah menengah kejuruan bahwasannya “mayoritas siswanya laki-laki, berkelakuan *nakal*, prestasi yang buruk, dan kompetensi keahlian cenderung *otomotif* semata”. Dengan menerapkan perekrutan siswa melalui strategi “jemput bola”, diharapkan mampu menghapus stereotip negatif tersebut.
- c. Ketiga, adanya kompetisi antar sekolah: berkaitan dengan adanya ideologi kompetisi, dewasa ini telah digunakan sebagai basis dalam dunia pendidikan. Kompetisi ini diposisikan sebagai basis dalam pasar bebas, dengan melihat kenyataan bahwasannya sekolah setara SMK/SMA di Kabupaten Bojonegoro semakin beragam.

²³Fenomena Jemput Bola pada Proses PPDB (Studi Fenomena Jemput Bola di SMK Siang 1 Bojonegoro, *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan* Vol. 11. No. 1, April 2011.

- d. Keempat, meningkatkan modal ekonomi: berkaitan dengan, SMK Siang 1 Bojonegoro memposisikan dirinya sebagai pasar dengan suasana atmosfer pabrik. *Alih-alih* ingin mendapatkan kuota peserta didik dengan jumlah yang maksimal, akan tetapi mereka *memodifikasi* sistem pendidikan dengan prinsip-prinsip ekonomi. Layaknya sebuah pasar, bukti atas keberhasilan dan prestise sekolah hanya diukur melalui jumlah *komoditi* dan *profit* yang dihasilkan demi menopang modal ekonominya.
 - e. Kelima, efisiensi birokrasi: hal tersebut, berkaitan dengan adanya perubahan birokrasi sekolah layaknya restoran cepat saji. Mereka dalam pelaksanaan “jemput bola” meniru prinsip-prinsip yang ditawarkan oleh *McDonaldisasi*. Bertindak berdasarkan rasionalitas formal, yang mana birokrasi dikemas dalam nuansa efisiensi, penuh perhitungan, dan melakukan politik penertiban. Kuasa citra menjadi hal yang utama.
 - f. Keenam, adanya kultur komunal dalam masyarakat Bojonegoro: berkaitan dengan, masyarakat penduduk desa dengan memegang teguh arti tradisi yang telah *diinternalisasi* dalam dirinya. Hal ini dikarenakan konsensus terpenting dalam karakteristik masyarakat solidaritas mekanik berpola normatif.
13. Ida Fitria Apriani dengan judul penelitian “Program Hubungan Masyarakat Dalam Menarik Minat Calon Peserta Didik di SMK

Binawiyata Srandakan”.²⁴ Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah Program Hubungan Masyarakat Dalam Menarik Minat Calon Peserta Didik di SMK Binawiyata Srandakan.

Hasil penelitian menunjukkan sebagai berikut; (1) Perencanaan dilakukan terangkum dalam rapat persiapan PPDB, hal-hal yang direncanakan mencakup pembentukan panitia, penentuan jenis kegiatan, anggaran kegiatan, penjadwalan, penentuan lokasi kegiatan, sasaran kegiatan, dan penentuan materi dalam kegiatan (2) Pelaksanaan terdiri dari dua jenis yaitu pelaksanaan kegiatan tidak langsung dan kegiatan langsung. Kegiatan tidak langsung menggunakan media cetak dan media elektronik yang meliputi spanduk, baliho, brosur dan radio sedangkan kegiatan langsung terdiri dari sosialisasi ke sejumlah SMP, kerjasama dengan kepala Dusun, kerjasama dengan guru BK dan “jemput bola” dan (3) Evaluasi dilakukan oleh seluruh guru dan staff dalam rapat penutupan PPDB, hal-hal yang dievaluasi meliputi kesesuaian antara jumlah peserta didik dengan target daya tampung, kelemahan-kelemahan metode ataupun panitia dan kendala yang menyebabkan program tidak bisa berhasil secara maksimal. Tindak lanjut yang telah dilakukan adalah dengan memberikan seragam batik secara gratis dan pembebasan biaya gedung sekolah.

²⁴Program Hubungan Masyarakat Dalam Menarik Minat Calon Peserta Didik di SMK Binawiyata Srandakan, *Tesis* (Universitas Negeri Yogyakarta, 2014)

14. Elni Sumiarti dengan judul penelitian “Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran, Sistem Pendidikan Perguruan Tinggi Status Akreditasi Terhadap Keputusan Mahasiswa.”²⁵

Hasil dalam penelitian ini adalah Berdasarkan analisis linear berganda didapatkan hasil sebagai berikut Secara bersama-sama variabel produk, harga/biaya, promosi, tempat/lokasi, orang, proses, layanan konsumen (strategi bauran pemasaran) berpengaruh secara signifikan mempengaruhi keputusan mahasiswa dalam memutuskan memilih Jurusan Adm Niaga dengan kontribusi sebesar 36,6%. Variabel sistem pendidikan berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa dalam memutuskan memilih Jurusan Adm Niaga dengan kontribusi sebesar 4,3%. Variabel status akreditasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa dalam memutuskan memilih Jurusan Adm Niaga. Bauran pemasaran, Sistem pendidikan dan status akreditasi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam memutuskan memilih Jurusan Adm Niaga.

15. Ali Anwar dengan judul penelitian “Managemen Pemasaran Pendidikan SMK Muhammadiyah Karangmomo Gunungkidul”.²⁶

Hasil dari penelitian ini adalah Tujuan dari strategi pemasaran lembaga Pendidikan di SMK Muhammadiyah Karangmojo Gunungkidul tidak hanya menarik siswa untuk menjadi peserta didik, akan tetapi juga peningkatan sumber keuangan dan pengelolaan sumber

²⁵Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran, Sistem Pendidikan Perguruan Tinggi Status Akreditasi Terhadap Keputusan Mahasiswa, Jurnal Varia Pendidikan, Vol. 27. No. 1, Juni 2015.

²⁶Managemen Pemasaran Pendidikan SMK Muhammadiyah Karangmomo Gunungkidul, Tesis (Universitas Negeri Yogyakarta, 2015).

daya manusia agar berkualitas dan kompetitif. Proses pemasaran strategis dilakukan meliputi empat tahapan, yaitu: analisis situasi strategis, penyusunan strategi pemasaran, pengembangan program pemasaran, serta implementasi dan pengendalian strategi pemasaran.

Dari proses itu tim humas berupaya untuk melakukan beberapa programnya dalam realisasi pemasaran bagi lembaga pendidikannya, di antaranya melalui penerbitan majalah, pembuatan film dokumenter, pembuatan album, periklanan dan sebagainya.

Penelitian terdahulu yang telah dilakukan secara umum fokus penelitiannya membahas tentang strategi pemasaran pendidikan, manajemen marketing pendidikan, analisis pemasaran pendidikan dan pengaruh pemasaran pendidikan dalam rekrutmen peserta didik baru. Untuk menghindari plagiasi terhadap penelitian-penelitian terdahulu tersebut, maka dalam penelitian ini akan memfokuskan penelitian tentang strategi kepala madrasah dalam meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru Di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul Tahun Pelajaran 2012/2013 sampai dengan 2016/2017.

B. Kerangka Teori

1. Pengertian strategi Kepala Madrasah

Strategi adalah pendekatan secara menyeluruh yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.²⁷ Dalam kamus besar bahasa Indonesia, strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan

²⁷Wikipedia dalam <http://id.m.wikipedia.org/wiki/Strategi>, diakses pada sabtu, 5 Februari 2016, pukul 01.11.

untuk mencapai sasaran khusus. Dari pengertian ini dapat difahami bahwa dalam sebuah strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dalam pendanaan, dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif.

Dalam konteks pemasaran, maka strategi adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian serta distribusi.²⁸

Mengacu pada pengertian diatas bahwa dalam sebuah strategi mencakup adanya rencana, metode, pelaksana, alat, sasaran dan tujuan yang ditetapkan. Implementasi strategi membutuhkan jangka waktu tertentu menyesuaikan pada pencapaian sasaran dan ketersediaan waktu yang dibutuhkan. Dengan demikian, dalam pengambilan strategi menerapkan pengambilan keputusan jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Strategi yang baik adalah strategi yang berorientasi pada masa depan dan fokus pada skala prioritas yang berorientasi pada kepuasan pelanggan.

Perencanaan strategis adalah proses yang dilakukan suatu organisasi untuk menentukan strategi atau arahan serta mengambil keputusan untuk mengalokasikan sumber dayanya (termasuk modal dan sumber daya manusia) untuk mencapai strategi ini. Berbagai teknik analisis bisnis dapat digunakan dalam proses ini, termasuk analisa SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), PEST

²⁸Strategi, Kamus Besar Bahasa Indonesia:KBBI, diakses melalui <http://kbbi.web.id/strategi>, pada hari minggu, 24 April 2016 pukul 23.34 WIB.

(Political, Economic, Social, Technological) atau STEER (Socio-cultural, Technological, Economic, Ecological, Regulatory).²⁹

Perencanaan strategis (Strategic Planning) adalah suatu alat manajemen yang digunakan untuk mengelola kondisi saat ini untuk melakukan proyeksi kondisi pada masa depan, sehingga rencana strategis adalah sebuah petunjuk yang dapat digunakan organisasi dari kondisi saat ini untuk mereka bekerja 5 sampai 10 tahun kedepan.³⁰ Dalam konteks ini, maka manajemen strategic berfokus pada proses penetapan tujuan organisasi, pengembangan kebijakan dan perencanaan untuk mencapai sasaran, serta mengalokasikan sumber daya untuk menerapkan kebijakan dan merencanakan pencapaian tujuan organisasi. Manajemen strategic mengombinasikan aktivitas-aktivitas dari berbagai bagian fungsional suatu bisnis untuk mencapai tujuan organisasi.³¹ Menurut teori ini terdapat tiga tahapan dalam manajemen strategic, yaitu perumusan strategi, pelaksanaan strategi dan evaluasi strategi.

Uraian diatas menunjukkan bahwa inti dari manajemen strategic adalah identifikasi tujuan organisasi, sumber dayanya dan bagaimana sumber daya yang ada tersebut dapat digunakan secara efektif untuk memenuhi tujuan strategis. Manajemen strategis saat ini

²⁹Perencanaan Strategis, Wikipedia Bahasa Indonesia: Ensiklopedia Bebas, diakses melalui http://id.m.wikipedia.org/wiki/perencanaan_strategis, pada hari minggu 24 April 2016 pukul 23.45 WIB.

³⁰Ibid.

³¹Manajemen Strategic, Wikipedia Bahasa Indonesia: Ensiklopedia Bebas, diakses melalui http://id.m.wikipedia.org/wiki/manajemen_strategis, pada hari minggu 23 April 2016 pukul 23.55 WIB.

harus memberikan fondasi dasar atau pedoman untuk mengambil keputusan dalam organisasi. Rencana strategis organisasi merupakan dokumen hidup yang selalau dikunjungi dan kembali dikunjungi. Bahkan mungkin sampai perlu dianggap sebagaimana suatu cairan karena sifatnya yang terus harus dimodifikasi. Seiring dengan adanya informasi baru telah tersedia, dia harus digunakan untuk membuat penyesuaian dan revisi.³²

Dalam dunia perdagangan apabila suatu perusahaan tidak dapat menyusun strategi bisnis dan strategi pemasaran dengan tepat, maka akan mengalami kekalahan dalam bersaing dimana strategi pemasaran salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan untuk memperoleh keuntungan.³³

Era globalisasi sekarang ini, hal yang tidak dapat dihindari adalah iklim kompetisi. Tidak hanya didunia perusahaan, tetapi menyangkut seluruh organisasi termasuk pendidikan. Indikator yang menunjukkan adanya kompetisi dilingkungan pendidikan adalah adanya berbagai tuntutan kebutuhan pendidikan yang dapat mengakomodir seluruh kepentingan kehidupan stake holder sekolah. Lembaga pendidikan merupakan lembaga yang bergerak dibidang non profit, namun demikian pengelolaannya tidak dapat dilakukan secara konvensional atau tradisional akan tetapi membutuhkan kemampuan khusus yang menuntut output pendidikan memiliki daya saing tinggi untuk dapat bersaing ditingkat global. Pergeseran paradigma baru

³²Ibid.

³³A.B. Susanto, *Managemen Pemasaran di Indonesia Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm. 11.

penyelenggaraan pendidikan yang terjadi sekarang adalah memposisikan lembaga pendidikan sebagai organisasi produksi yang menghasilkan jasa pendidikan yang dibeli oleh para konsumen (stake holder), yaitu siswa, guru, orangtua dan masyarakat pengguna hasil pendidikan serta perusahaan. Oleh karenanya, lembaga pendidikan sudah seharusnya menyadari untuk merespon keinginan publik dengan memberikan kualitas layanan yang berorientasi pada kepuasan pelanggan.

Dalam undang-undang Nomor 20 tahun 2003 tentang Sisdiknas menyatakan bahwa “pendidikan adalah “Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan negara.”³⁴

Undang-undang tersebut mengisyaratkan bahwa Pendidikan dipercaya sebagai alat strategis untuk meningkatkan taraf hidup manusia. Melalui pendidikan, manusia menjadi cerdas, memiliki kemampuan atau *skill*, sikap hidup yang baik, sehingga dapat bergaul dengan baik di masyarakat. Pendidikan menjadi investasi yang memberi keuntungan sosial dan pribadi yang menjadikan bangsa bermartabat dan individunya menjadi manusia yang memiliki derajat.

Dalam perspektif manajemen pemasaran, pendidikan sendiri dapat dikatakan sebagai produk jasa yang merupakan sesuatu tidak

³⁴*Standar Nasional Pendidikan Beserta Delapan Peraturan Menteri Pendidikan Nasional*, (Yogyakarta: CV. Dwi Karya Mulia, 2009), hlm. 127.

berwujud akan tetapi dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang dapat diproses dengan menggunakan atau tidak menggunakan bantuan produk fisik, dan proses yang terjadi merupakan interaksi antara penyediaan jasa dengan pengguna jasa yang memiliki sifat tidak mengakibatkan peralihan hak atau kepemimpinan.³⁵

Globalisasi yang terjadi sekarang berdampak pada dunia pendidikan yang harus senantiasa mengikuti setiap perubahan yang terjadi. Globalisasi berarti suatu proses keterbukaan yang seluas-luasnya, bebas dari keterbelengguan kultural, bebas dari ketertutupan. Masyarakat sebagai konsumen (pengguna) sudah mulai mempertanyakan dan memilih sekolah/madrasah berkualitas karena takut putra putrinya tidak mampu bahkan kalah saing di era globalisasi. Oleh karenanya kualitas menjadi acuan utama. Barang (produk Pendidikan) yang tidak berkualitas akan dicampakkan oleh konsumen, persaingan semacam ini menuntut barang dagangan yang berkualitas.

Implikasi dari adanya tuntutan perbaikan dan penyediaan barang dan jasa “pendidikan” berkualitas, maka Persaingan antar sekolah semakin atraktif, utamanya adalah dalam hal rekrutmen Peserta didik baru. Pemasaran untuk lembaga pendidikan mutlak diperlukan. Sekolah sebagai lembaga penyedia jasa pendidikan perlu belajar dan memiliki inisiatif untuk meningkatkan kepuasan pelanggan (siswa), karena pendidikan merupakan proses sirkuler yang saling mempengaruhi dan

³⁵Tim Dosen Administrasi Pendidikan, 2009. Hlm 348.

berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk memenangkan kompetisi antar sekolah serta untuk meningkatkan akselerasi peningkatan kualitas dan profesionalisme manajemen sekolah.

Menurut Abdul Majid bahwa strategi adalah suatu pola yang direncanakan dan ditetapkan secara sengaja untuk melakukan kegiatan atau tindakan.³⁶ Dari pengertian ini dapat difahami bahwa strategi mencakup adanya tujuan kegiatan, siapa yang terlibat didalam kegiatan, isi kegiatan, proses kegiatan dan sarana penunjang kegiatannya.

Dalam konteks pendidikan, strategi adalah usaha sistematis dan terkoordinasi untuk secara terus menerus memperbaiki kualitas pelayanan, sehingga fokusnya diarahkan ke pelanggan dalam hal ini peserta didik, orang tua peserta didik, pemakai lulusan, guru, karyawan, pemerintah dan masyarakat.³⁷ Pelayanan pendidikan yang fokus pada kepuasan pelanggan dapat dilakukan melalui langkah menggali kebutuhan, keinginan, dan permintaan komunitas pendidikan (*stake Holder*) sebagai dasar untuk menciptakan produk dan layanan jasa yang prima, prospek dan potensial. Dari uraian ini, maka yang dimaksud strategi dalam penelitian ini adalah seperangkat perencanaan sistematis yang dijadikan sebagai instrumen pelaksanaan tugas dengan melibatkan seluruh Sumber daya organisasi dan didukung dengan sarana prasarana

³⁶ Abdul Majid, *Strategi Pembelajaran*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015) hlm. 3.

³⁷ E. Mulyasa, *Menjadi Kepala Sekolah Profesioanl*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013), hlm. 216.

demi tercapainya tujuan yang ditetapkan. Melalui strategi yang tepat diharapkan akan mampu mengoptimalkan peluang keberhasilan dan meminimalisir ancaman kegagalan, dalam hal ini berkaitan dengan penerimaan peserta didik baru di madrasah.

Dari uraian diatas dapat difahami bahwa lembaga pendidikan khususnya madrasah ibtidaiyah merupakan produsen yang menghasilkan produk dan jasa pendidikan. Dalam dunia pemasaran jika produsen tidak mampu memasarkan hasil produksinya yang disebabkan oleh mutu pencapaian pendidikan rendah sehingga tidak dapat memuaskan konsumen, maka produksi jasa yang ditawarkan tidak akan laku. Strategi ini diadopsi dari dunia perusahaan yang dikenal dengan istilah strategi marketing. Orientasi dari startegi ini adalah berfokus pada kepuasan konsumen pendidikan. Berikut ini adalah Teori strategi menurut para ahli, yaitu:

- 1) Jack Trout menyebutkan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia kompetisi, bagaimana membuat persepsi yang baik dibenak konsumen, menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialis, menguasai satu kata yang sederhana dikepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar.
- 2) Hamel dan Prahalat menyatakan bahwa untuk bersaing di masa yang akan datang membutuhkan empat hal, yaitu *pertama* harus memahami bahwa bersaing pada masa yang akan datang berbeda

dengan bersaing pada masa sekarang. *Ke-dua* melakukan langkah untuk menemukan dan meningkatkan pengetahuan mendalam tentang peluang-peluang yang akan muncul diwaktu yang akan datang. *Ke-tiga* melakukan mobilisasi sumberdaya perusahaan untuk menuju perjalanan dimasa yang akan datang. Dan *ke-empat* mengambil yang pertama dari masa yang akan datang tanpa mengambil resiko yang berlebihan.

- 3) Strategi menurut samudra biru dari Kim dan Mauborgne, atau *Blue Ocean Strategy* menganggap bahwa bersaing adalah menciptakan ruang pasar yang tidak ada lawannya.³⁸

Teori diatas jika diterapkan dalam dunia pendidikan maka sebuah madrasah perlu merancang strategi berdasarkan perilaku konsumen yang datanya hanya diperoleh dari suatu penelitian tentang perilaku konsumen, mulai dari bagaimana kebutuhan akan suatu produk itu dirasakan, apa yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan itu, bagaimana mereka memutuskan membeli produk, bagaimana mereka mengkonsumsi produk, sampai bagaimana mereka menyingkirkan produk tersebut. Agar madrasah dapat merancang strategi yang tepat dalam mempengaruhi konsumen, dasar yang digunakan harus berupa pengetahuan mengenai perilaku mereka dalam proses beli yang dialami untuk suatu kategori produk tertentu.

³⁸M. Suyanto, *Strategic Management Global Most Admired Companies*, (Yogyakarta: CV. ANDI, 2007), hlm. 16-17.

Dalam permendiknas nomor 28 tahun 2010 tentang penugasan guru sebagai kepala sekolah/madrasah, bab I ketentuan umum, pasal 1 menyatakan bahwa kepala sekolah/madrasah adalah guru yang diberi tugas tambahan untuk memimpin Taman Kanak-Kanak/Roudhotul Athfal (TK/RA), Taman Kanan-Kanak Luar Biasa (TKLB), Sekolah Menengah Pertama/Madrasah Tsanawiyah (SMP/MTs), Sekolah Menengah Luar Biasa (SMPLB), Sekolah Menengah Atas/Madrasah Aliyah (SMA/MA), Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan (SMK/MAK), atau Sekolah Menengah Atas Luar Biasa (SMALB) yang bukan sekolah bertaraf internasional (SBI) atau yang tidak dikembangkan menjadi kepala sekolah bertaraf internasional (SBI).

Mengacu pada Permendiknas tersebut pengertian Kepala sekolah adalah seorang guru yang diangkat untuk menduduki jabatan struktural disekolah, ia ditugaskan untuk mengelola sekolah. Kepala sekolah adalah orang yang diberi tanggungjawab untuk mengelola dan memberdayakan berbagai potensi masyarakat serta orang tua untuk mewujudkan visi, misi dan tujuan sekolah.³⁹ Kepala sekolah yang berhasil adalah apabila mereka memahami keberadaan sekolah sebagai organisasi yang kompleks. Keberhasilan sekolah adalah keberhasilan kepala sekolah.⁴⁰

³⁹E. Mulyasa, *Menjadi Kepala Sekolah Profesional*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), hlm. 42.

⁴⁰Wahyosumidjo, *Kepemimpinan Kepala Sekolah Tinjauan Teoritik dan Permasalahannya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), hlm. 90.

Peranan kepala sekolah sebagai leader mencerminkan tanggungjawab kepala sekolah untuk menggerakkan seluruh sumber daya yang ada disekolah, sehingga akan melahirkan etos kerja dan produktivitas yang tinggi dalam mencapai tujuan yang ditetapkan. Adapun fungsi kepemimpinan ini amat penting sebab disamping sebagai penggerak juga berperan untuk melakukan kontrol segala aktivitas guru, staf, dan siswa serta sekaligus untuk meneliti persoalan-persoalan yang timbul dilingkungan sekolah.⁴¹

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan menyebutkan bahwa:

- 1) Bab I pasal 1 ayat (1) Standar nasional pendidikan adalah kriteria minimal tentang sistem pendidikan di seluruh wilayah hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia.
- 2) Bab II Pasal 3 Standar Nasional Pendidikan berfungsi sebagai dasar dalam perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan pendidikan dalam rangka mewujudkan pendidikan nasional yang bermutu, Serta;
- 3) Pasal 4 Standar Nasional Pendidikan bertujuan menjamin mutu pendidikan nasional dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat.⁴²

Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 63 Tahun 2009 tentang Sistem Penjaminan Mutu Pendidikan Bab I Pasal 1 ayat :

- 1) Mutu pendidikan adalah tingkat kecerdasan kehidupan bangsa yang dapat diraih dari penerapan Sistem Pendidikan Nasional.
- 2) Penjaminan mutu pendidikan adalah kegiatan sistemik dan terpadu oleh satuan atau program pendidikan, penyelenggara satuan atau program pendidikan, pemerintah daerah, Pemerintah, dan masyarakat untuk menaikkan tingkat kecerdasan kehidupan bangsa melalui pendidikan.⁴³

⁴¹Ibid. hlm. 90.

⁴²*Standar Nasional Pendidikan Beserta Delapan Peraturan Menteri Pendidikan Nasional*, (Yogyakarta: CV. Dwi Karya Mulia, 2009), hlm. 231.

⁴³Ibid. 113.

Landasan yuridis diatas menunjukkan bahwa setiap satuan pendidikan wajib untuk mencapai dan memenuhi standar pelayanan minimal (SPM) dengan tujuan sebagai daya dukung pencapaian tujuan pendidikan nasional sehingga dapat dijadikan dasar pemerintah untuk merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi penyelenggaraan pendidikan. Disisi lain lembaga pendidikan juga diharapkan mampu untuk memberikan jaminan mutu pendidikan sehingga akan memberikan kontribusinya dalam mencerdaskan kehidupan bangsa Indonesia.

Kompleksitas pekerjaan dalam penyelenggaraan dan pengelolaan pendidikan, maka dibutuhkan seorang kepala madrasah yang profesioanl, berintegritas, dan visioner. Hal ini penting mengingat bahwa dalam menjalankan dan mengelola madrasah banyak ditentukan oleh kecakapan dan keterampilan kepala sekolah didalam menjalankan peranannya. Untuk dapat memaksimalkan kinerjanya, kepala sekolah harus mengikutsertakan seluruh komponen pendidikan dan mengelola potensi Sumber daya yang ada kemudian mengaturnya melalui managemen yang efektif dan efisien. Keberhasilan managemen yang diimplementasikan akan membentuk sistem sekolah yang dijadikan sebagai *sumber regulator* dalam komunitas pendidikan yang dipimpinnya.

Kecakapan lain yang harus dimiliki kepala sekolah dalam menjalankan tugasnya adalah memiliki visi, misi dan tujuan yang utuh

dan berorientasi pada mutu. Dalam dunia pendidikan adanya visi, misi dan tujuan merupakan salah satu strategi yang dapat dijadikan instrumen yang bersifat global dan menunjukkan representatif sebuah sekolah. Strategi ini dikenal dengan istilah *Managemen Mutu Terpadu* (MMT), yang dalam dunia industri dikenal dengan istilah *Total Quality Management* (TQM).

Strategi ini merupakan usaha sistematis dan terkoordinasi untuk secara terus menerus memperbaiki kualitas layanan pendidikan, sehingga fokusnya diarahkan kepelanggan dalam hal ini adalah peserta didik, orang tua, pemakai lulusan, guru, karyawan, pemerintah dan masyarakat.

Layanan pendidikan kepada komunitas pendidikan sedikitnya terdapat lima sifat layanan yang harus diwujudkan oleh kepala sekolah agar pelanggan puas. Layanan sesuai dengan yang dijanjikan, yaitu *reability* (mampu menjamin kualitas pembelajaran), *assurance* (mampu menjamin kualitas pembelajaran), *tangible* (iklim sekolah yang kondusif), *emphaty* memberikan perhatian penuh kepada peserta didik dan *responsiveness* yaitu cepat tanggap terhadap kebutuhan peserta didik.⁴⁴

Adapun peran kepala sekolah dalam perspektif Dinas Pendidikan adalah sebagai educator, manajer, administrator dan supervisor (*EMAS*). Sedangkan dalam perkembangannya kepala

⁴⁴E. Mulyasa, *Menjadi Kepala Sekolah Profesional dalam Konteks Menyukkseskan MBS dan KBK*, (Bandung: PT. Rosda Karya, 2004), hlm. 26.

sekolah harus mampu berfungsi sebagai educator, manajer, administrator, supervisor, leader, innovator, dan motivator (*EMASLIM*).⁴⁵

Dalam perspektif pemerintah, seorang kepala madrasah dituntut untuk memenuhi kualifikasi akademik dan kompetensi, yaitu seperti yang telah ditetapkan pada Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 13 Tahun 2007 Tentang Standar Kepala Sekolah/Madrasah bahwa terdapat 5 dimensi kompetensi, yaitu kepribadian, manajerial, kewirausahaan, supervise dan social. Adapun kompetensi dan indikatornya adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Kompetensi kepala sekolah/madrasah.

No	Kompetensi	Indikator
1	Kompetensi kepribadian	a) Berakhlak mulia, mengembangkan budaya dan tradisi akhlak mulia, dan menjadi teladan akhlak mulia bagi komunitas di sekolah/madrasah. b) Memiliki integritas kepribadian sebagai pemimpin. c) Memiliki keinginan yang kuat dalam pengembangan diri sebagai kepala sekolah/madrasah. d) Bersikap terbuka dalam melaksanakan tugas pokok dan fungsi. e) Mengendalikan diri dalam menghadapi masalah dalam pekerjaan sebagai kepala sekolah/madrasah. f) Memiliki bakat dan minat jabatan sebagai pemimpin pendidikan.

⁴⁵E. Mulyasa, *Menjadi Kepala Sekolah Profesional*, (Bandung: PT. Rosda Karya, 2013), hlm. 98.

2	Kompetensi manajerial	<ul style="list-style-type: none"> a) Menyusun perencanaan sekolah/madrasah untuk berbagai tingkatan perencanaan. b) Mengembangkan organisasi sekolah/madrasah sesuai dengan kebutuhan. c) Memimpin sekolah/madrasah dalam rangka pendayagunaan sumber daya sekolah/madrasah secara optimal. d) Mengelola perubahan dan pengembangan sekolah/madrasah menuju organisasi pembelajar yang efektif. e) Menciptakan budaya dan iklim sekolah/madrasah yang kondusif dan inovatif bagi pembelajaran peserta didik. f) Mengelola guru dan staf dalam rangka pendayagunaan sumber daya manusia secara optimal. g) Mengelola sarana dan prasarana sekolah/madrasah dalam rangka pendayagunaan secara optimal. h) Mengelola hubungan sekolah/madrasah dan masyarakat dalam rangka pencarian dukungan ide, sumber belajar, dan pembiayaan sekolah/madrasah. i) Mengelola peserta didik dalam rangka penerimaan peserta didik baru, dan penempatan dan pengembangan kapasitas peserta didik. j) Mengelola pengembangan kurikulum dan kegiatan pembelajaran sesuai dengan arah dan tujuan pendidikan nasional. k) Mengelola keuangan sekolah/madrasah sesuai dengan prinsip pengelolaan yang akuntabel, transparan, dan efisien. l) Mengelola ketatausahaan sekolah/madrasah dalam mendukung pencapaian tujuan sekolah/madrasah. m) Mengelola unit layanan khusus sekolah/madrasah dalam mendukung kegiatan pembelajaran dan kegiatan peserta
---	-----------------------	--

		<p>didik di sekolah/madrasah.</p> <p>n) Mengelola sistem informasi sekolah/madrasah dalam mendukung penyusunan program dan pengambilan keputusan.</p> <p>o) Memanfaatkan kemajuan teknologi informasi bagi peningkatan pembelajaran dan manajemen sekolah/madrasah.</p> <p>p) Melakukan monitoring, evaluasi, dan pelaporan pelaksanaan program kegiatan sekolah/madrasah dengan prosedur yang tepat, serta merencanakan tindak lanjutnya.</p>
3	Kompetensi kewirausahaan	<p>a) Menciptakan inovasi yang berguna bagi pengembangan sekolah/madrasah.</p> <p>b) Bekerja keras untuk mencapai keberhasilan sekolah/madrasah sebagai organisasi pembelajar yang efektif.</p> <p>c) Memiliki motivasi yang kuat untuk sukses dalam melaksanakan tugas pokok dan fungsinya sebagai pemimpin sekolah/madrasah.</p> <p>d) Pantang menyerah dan selalu mencari solusi terbaik dalam menghadapi kendala yang dihadapi sekolah/madrasah.</p> <p>e) Memiliki naluri kewirausahaan dalam mengelola kegiatan produksi/jasa sekolah/madrasah sebagai sumber belajar peserta didik.</p>
4	Kompetensi supervise	<p>a) Merencanakan program supervisi akademik dalam rangka peningkatan profesionalisme guru.</p> <p>b) Melaksanakan supervisi akademik terhadap guru dengan menggunakan pendekatan dan teknik supervisi yang tepat.</p> <p>c) Menindaklanjuti hasil supervisi akademik terhadap guru dalam rangka peningkatan profesionalisme guru.</p>

5	Kompetensi social	a) Bekerja sama dengan pihak lain untuk kepentingan sekolah/madrasah. b) Berpartisipasi dalam kegiatan sosial kemasyarakatan. c) Memiliki kepekaan sosial terhadap orang atau kelompok lain.

Dari dimensi kompetensi kepala madrasah diatas diharapkan akan memberikan kontribusi signifikan terhadap pengelolaan dan penyelenggaraan pendidikan pada madrasah, sehingga mutu layanan dan output yang dihasilkan akan dapat bersaing dengan sekolah dan madrasah lain.

Penerimaan Peserta Didik Baru merupakan program tahunan yang dilaksanakan diberbagai jenjang dan jenis satuan pendidikan. Rekrutmen peserta didik disebuah sekolah pada hakikatnya adalah proses pencarian, menentukan dan menarik pelamar yang mampu untuk dijadikan peserta didik dilembaga pendidikan yang bersangkutan.⁴⁶Tujuan secara umum rekrutmen siswa baru pada madrasah adalah untuk menghimpun, menyeleksi, dan menempatkan calon peserta didik menjadi peserta didik pada jenjang dan jalur pendidikan tertentu.

Untuk menunjang keberhasilan dalam rekrutmen peserta didik baru, maka setiap satuan pendidikan memiliki strategi yang beragam sesuai dengan sumber daya yang dimiliki. Hal ini disebabkan karena

⁴⁶Muhamad Mustari, *Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: PT: RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 111.

penerimaan siswa baru merupakan kebutuhan dasar dan pokok sekolah/madrasah dibidang kesiswaan. Apabila madrasah yang memiliki mutu pendidikan dan mempunyai karakteristik pendidikan yang baik, akan mempermudah untuk merekrut siswa baru. Dengan kata lain, madrasah/sekolah yang favorit mempunyai peluang yang lebih tinggi untuk dapat menarik peserta didik.⁴⁷

Sebagai landasan dalam perencanaan manajemen strategic, kepala madrasah harus melakukan analisis SWOT yang digunakan untuk mengetahui kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*) dan peluang (*opportunities*) serta hambatan (*traith*), serta yang paling penting adalah bagaimana menjadikan kelemahan menjadi kekuatan dan menjadikan tantangan menjadi peluang.⁴⁸ Dari hasil analisis SWOT, maka langkah berikutnya adalah memilih langkah-langkah pemecahan (*peniadaan*) persoalan, yakni tindakan yang diperlukan untuk mengubah fungsi yang tidak siap menjadi fungsi yang siap.⁴⁹ Sehingga dengan adanya analisis ini akan dapat meminimalisir resiko kegagalan dan memaksimalkan peluang keberhasilan. Dalam hal ini adalah keberhasilan dalam memperoleh peserta didik baru yang sesuai dengan harapan dan tujuan lembaga madrasah yang ditetapkan.

⁴⁷Sufyarma, *Kapita Selekta Manajemen Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2004), hlm. 139.

⁴⁸E. Mulyasa, *Implementasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan Kemandirian Guru dan Kepala Sekolah. cet.V*, (Jakarta: Remaja Rosdakarya, 2013), hlm.47.

⁴⁹Mohammad Mustari, *Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2014), hlm. 19.

Tindaklanjut atas analisis diatas, maka diperlukan langkah-langkah komprehensif yang diaktualisasikan melalui strategi dalam menghadapi PPDB. Strategi adalah suatu garis-garis besar haluan untuk bertindak dalam usaha yang telah ditentukan.⁵⁰ Strategi dimadrasah menjelaskan metode dan pendekatan yang digunakan untuk mencapai tujuan strateginya. Oleh sebab itu kepala madrasah harus mempunyai strategi yang tepat dan efektif dalam pelaksanaan rekrutmen siswa baru.

Dalam konteks lembaga pendidikan, pemasaran “marketing” adalah pengolahan yang sistematis dari pertukaran nilai-nilai yang sengaja dilakukan untuk dipromosikan misi-misi madrasah berdasarkan pemuasan kebutuhan nyata baik untuk stake holder ataupun masyarakat sosial pada umumnya.⁵¹

Marketing atau pemasaran adalah proses sosial dan manajerial antara individu dan kelompok untuk mendapatkan kebutuhan dan keinginan bersama dengan menciptakan, menawarkan dan saling bertukar sesuatu yang bernilai, satu dengan yang lain.⁵²

Pengertian diatas menunjukkan bahwa proses sosial merupakan inti dari strategi dan manajemen pengelolaan pendidikan. Hal ini karena kelompok sosial atau masyarakat merupakan komunitas pendidikan yang langsung berinteraksi, sebagai mitra kerja, pengguna sekaligus pemakai dari proses maupun hasil dari pendidikan. Selain itu juga sebuah proses sosial dan manajerial untuk mendapatkan apa yang dibutuhkan dan diinginkan melalui penciptaan (*creation*) penawaran,

⁵⁰Saiful Bahri Djamarah, *Strategi Belajar Mengajar dan Mengajar*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2009), hlm. 5.

⁵¹Muhaimin, *Managemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 97.

⁵²Daryanto, *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2013), hlm. 1.

pertukaran produk yang bernilai dengan pihak lain dalam bidang pendidikan.⁵³

Menurut Newman dan Logan Abin Syamsudin Maksu, mengemukakan empat unsur strategi dari tiap usaha, yaitu :

- 1) Mengidentifikasi dan menetapkan spesifikasi dan kualifikasi hasil (*out put*) dan sasaran (*target*) yang harus dicapai, dengan mempertimbangkan aspirasi dan selera masyarakat yang memerlukan.
- 2) Mempertimbangkan dan memilih jalan pendekatan utama (*basic way*) yang paling efektif untuk mencapai sasaran.
- 3) Mempertimbangkan dan menetapkan langkah-langkah (*step*) yang akan ditempuh sejak titik awal sampai dengan sasaran.
- 4) Mempertimbangkan dan menetapkan tolak ukur (*criteria*) dan patokan ukuran (*standard*) untuk mengukur dan menilai taraf keberhasilan (*achievement*) usaha.⁵⁴

Proses penetapan manajemen strategidapat delapan langkah, yaitu mendefinisikan visi, misi dan tanggungjawab sosial, menganalisis lingkungan eksternal, menganalisis lingkungan internal, memilih tujuan dan sasaran, mengembangkan strategi, merinci rencana program,

⁵³Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan pendidikan: Konsep, Prinsip dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, (Yogyakarta: Kaukaba, 2012), hlm. 229.

⁵⁴Abdul Majid, *Strategi Pembelajaran, cet.5*, (Bandung: PT. Rosdakarya, 2015), hlm. 9.

mengimplementasikan rencana program dan mengumpulkan umpan balik serta menguji pengendalian strategi.⁵⁵

Untuk dapat dinikmati oleh komunitas pendidikan, maka setiap organisasi dituntut untuk memiliki kemampuan berubah sebelum organisasi mengalami penurunan kinerja atau mati.⁵⁶ Pada saat seluruh komponen organisasi masih mampu menunjukkan kinerja terbaiknya, maka kepercayaan eksternalpun masih tinggi, sehingga gagasan-gagasan baru masih lebih mudah dapat diinternalisasikan. Perubahan yang positif konstruktif mengharuskan adanya sumberdaya manusia yang handal. Karena tanpa adanya SDM yang handal, maka perubahan positif mustahil akan terjadi.

Merujuk pada tujuan pendidikan Islam, yaitu untuk melakukan perubahan umat manusia. Perubahan itu menyangkut tentang perubahan kepercayaan atau ketauhidan manusia, akhlak manusia dengan mengarahkan dan memelihara potensi supaya tetap ke arah kebaikan.⁵⁷

Sedangkan menurut Muhaimin menyatakan bahwa, perubahan hanyalah sebagai alat. Tujuan perubahan adalah untuk meningkatkan mutu pendidikan, sehingga masing-masing sekolah/madrasah dituntut menyelenggarakan dan mengelola pendidikan secara serius. Pengelolaan yang baik mampu memberikan jaminan mutu (*Quality Assurance*), mampu memberikan pelayanan prima, serta mampu

⁵⁵M. Suyanto, *Strategic Management Global Most Admired Companies*, (Yogyakarta: CV. ANDI, 2007), hlm.10.

⁵⁶Nur Efendi, *Manajemen Perubahan di Pondok Pesantren: Kontruksi Teoritik Dan Praktik Pengelolaan Perubahan Sebagai Upaya Pewarisan Tradisi dan Menatap Tantangan Masa Depan*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hlm. 82.

⁵⁷Ibid. hlm. 87.

mempertanggungjawabkan kinerjanya kepada peserta didik, orang tua dan masyarakat sebagai stake holder.⁵⁸

Dalam konteks jasa pendidikan, produk yang ditawarkan adalah reputasi, prospek, dan variasi pilihan. Madrasah unggulan menawarkan reputasi dan mutu pendidikan yang tinggi, prospek masa depan bagi anak didik setelah lulus dan pilihan konsentrasi dari berbagai variasi program sehingga calon anak didik mampu memilih bidang yang sesuai dengan bakat dan minatnya. Dengan kata lain kepuasan pelanggan pendidikan merupakan respons konsumen yang sudah terpenuhi keinginannya tentang penggunaan barang atau jasa yang mereka pakai.

Variasi program unggulan merupakan sub sistem yang dibangun disekolah/madrasah, sehingga melalui program yang dijalankan akan tercipta produk dan layanan jasa pendidikan. Produk dan layanan jasa merupakan titik sentral yang sangat strategis untuk diterapkan dilembaga pendidikan sesuai dengan kemampuan SDM, keinginan/harapan serta kebutuhan pendidikan siswa, orang tua dan masyarakat.

Perencanaan strategis penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan yang optimal dari sumber daya yang ada. Berikut ini adalah model strategi, yaitu:

⁵⁸Muhaimin, *Pengembangan Kurikulum Pendidikan Agama Islam di Sekolah, Madrasah dan Perguruan Tinggi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 193.

- 1) Model based, menyatakan bahwa kondisi dan karakteristik lingkungan eksternal merupakan input utama dan penentu strategi untuk mencapai tujuan organisasi. Artinya, pencapaian tujuan organisasi lebih banyak ditentukan oleh karakteristik lingkungan eksternal dari pada lingkungan internal atau sumber daya internal organisasi.
- 2) Resource based, menyatakan bahwa lingkungan internal atau sumberdaya internal merupakan input utama dan penentu strategi untuk mencapai tujuan organisasi.⁵⁹

Dari uraian kedua model tersebut memiliki skala prioritas pada penciptaan tingkat kinerja yang tinggi. Selain itu juga menggambarkan bahwa persaingan yang berhasil mensyaratkan organisasi untuk memahami kondisi eksternal dan internal. Dalam kerangka manajemen strategik, kedua model tersebut merupakan model yang terintegrasi, tidak terpisah antara yang satu dengan yang lain. Berikut ini adalah komponen yang penting didalam strategi marketing yang terdiri dari:

1) Konsep marketing

Konsep inti marketing atau pemasaran adalah menggali kebutuhan, keinginan, dan permintaan pelanggan sebagai dasar untuk menciptakan produk yang mempunyai nilai, biaya dan kepuasan pelanggan sehingga bisa dipertukarkan dengan sukses.⁶⁰

⁵⁹Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Managemen Corporate dan Strategi Pemasaran Pendidikan: Fokus pada Mutu dan Layanan Prima*, (Bandung: Alfabeta, 2009), cet ke-2, hlm. 64-65

⁶⁰Jamal Ma'mur Asmani, *Managemen Efektif*, (Yogyakarta, 2015), hlm. 19.

Adapun syarat yang diperlukan dalam konsep ini adalah *pertama* sekurang-kurangnya ada dua pihak. *Ke-dua* ada sesuatu yang bernilai dari masing-masing pihak. *Ke-tiga* ada komunikasi antara kedua belah pihak dan saling bisa menyerahkan barang. *Ke-empat* ada kebebasan dalam menerima dan menolak penawaran. *Ke-lima* ada keinginan dan ketersediaan dari kedua belah pihak yang berujung lahirnya sebuah transaksi.⁶¹

2) Fungsi marketing

Adapun fungsi dari marketing, yaitu penjualan, pembelian, pengangkutan, penyimpanan, pembelanjaan, penanggulangan resiko, standarisasi dan grading serta pengumpulan informasi pasar.⁶² Fungsi pemasaran pada lembaga pendidikan dimadrasah adalah untuk membentuk citra baik terhadap lembaga dan menarik minat sejumlah calon siswa. Dengan demikian, orientasi pemasaran ditujukan kepada pelanggan, yaitu siswa.

3) Manajemen marketing

Manajemen marketing atau pemasaran adalah seni dan ilmu memilih pasar, mendapatkan, menjaga dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan serta mengkomunikasikan nilai unggul kepada pelanggan.⁶³

Pada marketing ini memiliki dua dimensi yang saling berinteraksi dan saling mempengaruhi, yaitu dimensi sosial dan

⁶¹ Ibid. hlm.19.

⁶² Ibid. hlm. 21.

⁶³ Jamal Ma'mur Asmani, *Manajemen Efektif*, (Yogyakarta, 2015), hlm. 24.

dimensi manajerial. Yang dimaksud dengan dimensi sosial adalah peran yang ditujukan untuk melakukan pemasaran dimasyarakat. Dalam konteks sosial, pemasaran adalah proses sosial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang dibutuhkan dan yang diinginkan dengan menciptakan, menawarkan, serta secara bebas menukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain.⁶⁴

Sedangkan dimensi manajerial adalah seni menjual produk.⁶⁵ Tujuan pemasaran adalah untuk mengetahui dan memahami pelanggan secara mendalam sehingga produk atau jasa yang diciptakan sesuai dengan pelanggan tersebut.

Berlandaskan dari uraian pengertian diatas, maka manajemen marketing dalam penelitian ini adalah analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian program yang dirancang untuk menciptakan pertukaran, membangun, dan mempertahankannya secara menguntungkan dengan target pembeli untuk mewujudkan sasaran organisasi.

4) Memahami produk dan jasa

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga memuaskan kebutuhan/keinginan. Sedangkan jasa menurut Kotler dan Keller adalah setiap tindakan atau kinerja yang ditawarkan oleh pihak satu ke pihak lain yang tidak berwujud dan tidak menyebabkan adanya perpindahan kepemilikan.

⁶⁴Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Managemen Pemasaran, edisi 12 jilid 1*, (Yogyakarta: Indeks,2009), hlm. 6-7.

⁶⁵Jamal Ma'mur Asmani, *Managemen Efektif*, (Yogyakarta, 2015), hlm. 25.

Sejalan dengan pendapat tersebut menurut Zeithami dan Bitner, jasa adalah seluruh aktivitas ekonomi dengan out put selain produk dalam pengertian fisik, dikonsumsi dan diproduksi bersamaan, serta mampu memberikan nilai tambah meskipun tidak berwujud bagi pembelinya.⁶⁶

Kompetisi antar lembaga pada layanan jasa pada era sekarang sangat kompetitif. Persaingan pada level jasa sangat dinamis karena berkaitan dengan sesuatu yang tidak wujud, sehingga tidak mudah meyakinkan pada konsumen pendidikan. Dalam hal ini dibutuhkan bukti yang dihadirkan secara konsisten untuk meyakinkan konsumennya. Dalam konteks pendidikan madrasah kepuasan pelanggan dapat dilihat dari beberapa komponen sebagaimana dalam tabel berikut ini:

Tabel 3. Komponen dan indikator yang mempengaruhi kepuasan pelanggan.

No	Komponen	Indikator-indikator
1.	Karakteristik barang dan jasa	Nama madrasah yang dikenal, staf pengajar yang kompeten, dan hubungan dengan lembaga luar
2.	Emosi pelanggan	Motivasi siswa dalam mengikuti kegiatan belajar mengajar
3.	Atribut-atribut pendukung	Promosi di bidang jasa madrasah, lulusan yang dihasilkan, dan prestasi-prestasi yang dicapai
4.	Persepsi terhadap	Penerimaan pelayanan oleh siswa

⁶⁶Daryanto, *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2013), hlm. 259.

	pelayanan	
5.	Pelanggan lainnya	Penyebarluasan informasi
6.	Manfaat	Fungsional
		Emosional
7.	Biaya	Moneter
		Waktu
		Energi dan fisik

5) *Lingkungan pemasaran*

Menurut Kotler dan Amstrong, lingkungan pemasaran adalah aktor dan kekuatan diluar pemasaran yang mempengaruhi kemampuan manajemen pemasaran untuk membangun dan memelihara transaksi terhadap konsumen yang menjadi sasaran agar berjalan dengan sukses.

Dalam pemasaran, dikenal istilah lingkungan pemasaran yang dibagi dua, yaitu lingkungan mikro dan lingkungan makro.⁶⁷

- a) *Lingkungan mikro*, yaitu lingkungan yang berada diintern madrasah itu sendiri.
- b) *Lingkungan makro*, yaitu lingkungan yang lebih besar, meliputi kependudukan, ekonomi, teknologi, politik dan budaya.

Lingkungan makro terdiri dari lingkungan demografis, perubahan keluarga, perpindahan penduduk, pendidikan, keanekaragaman etnik dan suku, lingkungan ekonomi, lingkungan

⁶⁷Jamal Ma'mur Asmani, *Managemen Efektif*, (Yogyakarta, 2015), hlm. 36.

alam, lingkungan teknologi, lingkungan politik, lingkungan sosial budaya serta tanggapan terhadap lingkungan pemasaran yang lain.⁶⁸

Untuk mencapai kepentingan diatas maka madrasah sebagai lembaga pendidikan penting untuk membangun loyalitas bagi komunitas pendidikan baik intern maupun ekstern. Loyalitas pelanggan adalah bahwa kesetiaan pelanggan diukur dengan frekuensi penggunaan atau proporsi penggunaan kembali (re-use) sebuah jasa.

Keuntungan memiliki sejumlah siswa yang loyal terhadap lembaga madrasah adalah memberikan citra bahwa jasa pendidikan yang ditawarkan tersebut dapat diterima dan dikenal oleh masyarakat luas, memiliki reputasi baik, dan sanggup untuk memberikan dukungan layanan dan peningkatan mutu pendidikan. Adapun komponen loyalitas pendidikan adalah:

Tabel. 4. Tabel loyalitas pelanggan pendidikan terhadap lembaga pendidikan.

No	Komponen	Indikator-indikator
1.	Pembelian ulang	Frekuensi mengikuti KBM rutin yang diselenggarakan madrasah
		Frekuensi pemberian saran kepada madrasah
2.	Penciptaan prospek	Frekuensi menyarankan ke orang lain untuk sekolah di madrasah ini
3.	Kekebalan terhadap pesaing	Kekuatan/kepercayaan siswa untuk tidak pindah ke sekolah lain
		Tingkat kebanggaan/konsistensi siswa atas daya tarik sekolah lain
4.	Hubungan harmonis	Perhatian pimpinan dan guru terhadap keluhan dan harapan

⁶⁸ Nembah F. Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Rama Widya, 2012), hlm. 69-88.

		Pegawai/staf administrasi madrasah
5.	Penyampaian positif	Memberikan informasi tentang hal-hal positif mengenai madrasah kepada:
		Teman, saudara/kerabat
		Lembaga pendidikan
		Perusahaan
6.	Hambatan untuk berpindah	Keengganan siswa untuk berpindah dari madrasah ini:
		Pameran pendidikan
		Lomba karya ilmiah remaja (KIR)
		Mengadakan kontak dengan lembaga pendidikan lain
		Tetap bertahan di madrasah

6) Strategi dan taktik marketing

Strategi Hermawan dikenal dengan Mark Plus 2000, yang didalamnya memuat konsep *Ultimate Philosophy*, yaitu terdiri dari aspek strategi, taktik dan nilai.

a) Strategi pemasaran

Strategi pemasaran terdiri dari tiga hal, yaitu :

(1) *Segmentasi*, yaitu cara memandang pasar secara kreatif.

Segmentasi juga disebut strategi pemetaan (*mapping segmentasi*) dan bermanfaat untuk membagi kelompok pelanggan potensial dengan ciri-ciri perilaku yang serupa.

(2) *Targeting*, yaitu memilih satu atau beberapa segmen yang akan dimasuki. Dengan targeting inilah sumber daya perusahaan diberdayakan. Maka, targeting juga dapat disebut *fitting strategi*.

(3) *Positioning*, yaitu memastikan keberadaan produk agar selalu diingat pelanggan dalam pasar sasaran. Sehingga,

strategi ini dikenal sebagai *being strategi* (strategi keberadaan).⁶⁹

b) Taktik pemasaran

Taktik pemasaran dibagi menjadi diferensiasi, bauran pemasaran dan penjualan. Diferensiasi adalah taktik inti yang berisi upaya menuju diferensiasi isi, konteks, dan infrastruktur dari tawaran perusahaan kepada pasar sasaran. Bauran pemasaran adalah taktik kreasi yang memadukan tawaran perusahaan, logistik, dan komunikasi. Sedangkan penjualan adalah taktik menangkap, yaitu cara kerja perusahaan dalam menjaring konsumen agar bisa menghasilkan arus tunai, kemudian mengupayakan terjalinnya hubungan jangka panjang yang memuaskan.⁷⁰ Adapun komponen bauran pemasaran (marketing mix) pendidikan dimadrasah adalah sebagai berikut:

Tabel. 5. Tabel bauran pemasaran lembaga pendidikan

No.	Komponen	Sub variabel	Indikator-indikator
1.	Produk jasa madrasah	Pilihan konsentrasi	Variasi pilihan
		Nama madrasah	Reputasi, prospek madrasah
2.	Harga jasa madrasah	Penetapan harga	SPP, biaya pembangunan, biaya laboratorium
		Diskon	Beasiswa
		Pembayaran	Prosedur pembayaran
		Syarat kredit	Syarat kredit

⁶⁹Jamal Ma'mur Asmani, *Managemen Efektif*, (Yogyakarta, 2015), hlm. 43.

⁷⁰ Ibid. Hlm. 43.

3.	Lokasi jasa madrasah	Lingkungan	Dekat dengan pusat kota, luas lahan parkir dan kondusif
		Transportasi	Angkutan umum dan tingkat kemacetan rendah
4.	Promosi jasa madrasah	Advertising	Iklan TV, radio billboard, brosur
		Promosi penjualan	Pameran, invitasi
		Penjualan tatap muka	Kontak langsung
		Hubungan masyarakat	Kegiatan hubungan masyarakat
5.	Person/ SDM jasa madrasah	Admistrator	Kompetensi administrasi yang profesional
		Guru	Kompetensi guru yang profesional
		Karyawan	Kompetensi karyawan yang profesional
6.	Bukti fisik/sarana prasarana jasa madrasah	Gaya bangunan	Kesesuaian segi estetika dan fungsional
		Fasilitas penunjang	Sarana pendidikan, peribadatan, olahraga dan keamanan
7.	Proses/ jasa layanan madrasah	Kualitas jasa KBM	Proses KBM, kualitas KBM
			Reliability, responsiveness, assurance, dan emphyaty

c) Nilai pemasaran terdiri dari :

- (1) *Merek*, yaitu petunjuk terhadap nilai (*value indicator*) yang menghindarkan perusahaan dari perangkat komoditas.
- (2) *Jasa*, yaitu penambah nilai (*value enhancer*) yang berhubungan dengan paradigma perusahaan yang selalu berusaha memenuhi atau melebihi kebutuhan, keinginan, dan harapan pelanggan.

(3) *Proses*, yaitu *value enhancer* berupa sesuatu yang memungkinkan perusahaan menyerahkan nilai kepada pelanggan melalui proses didalam dan luar perusahaan.⁷¹

7) *Perilaku konsumen*

Dalam dunia marketing, memahami perilaku konsumen sangat penting karena konsumen adalah seorang raja yang bisa menentukan sebuah pembelian. Marketing adalah ilmu untuk mengetahui kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, perilaku konsumen tentang tingkah laku ingin membeli, menggunakan, mengevaluasi dan memperbaiki produk dan jasa harus diperhatikan.

Untuk memahami secara rinci perilaku konsumen, konsep 5W + 1 H harus dikuasai.⁷² Konsep ini terdiri dari beberapa pernyataan, yaitu *who (siapa yang membeli)*, *what (produk apa/jasa yang dibutuhkan konsumen)*, *where (dimana ia membeli)*, *when (kapan ia membeli)*, *why (mengapa ia membeli)* dan *how (bagaimana ia membeli/mendapatkannya)*.

Keputusan untuk membeli produk atau jasa ditentukan oleh beberapa pihak, yaitu :

a) *Initiator* adalah orang yang pertama kali menyadari adanya kebutuhan konsumen.

⁷¹Nembah F. Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Rama Widya, 2012), hlm.

⁷²Jamal Ma'mur Asmani, *Managemen Efektif*, (Yogyakarta, 2015), hlm. 45.

- b) *Influencer*, yaitu orang yang mempengaruhi lahirnya keputusan konsumen untuk membeli.
- c) *Gate keeper*, yaitu orang yang mempunyai kekuasaan untuk mencegah penjual atau informasi bisa menjangkau anggota pusat pembelian.
- d) *Decider*, yaitu orang yang mempunyai tugas dan kekuasaan sebagai pengambil keputusan dan memiliki wewenang keuangan.
- e) *Buyer*, yaitu orang yang melakukan pembelian aktual atau menjadi agen pembelian.
- f) *User*, yaitu orang yang memakai produk atau disebut sebagai konsumen aktual.⁷³

Keputusan konsumen untuk membeli suatu produk akan melalui beberapa tahapan berikut :

- a) Pengenalan/identifikasi kebutuhan
- b) Pencarian informasi dari sumber personal (*keluarga, teman, tetangga, atau orang yang baru dikenal*), komersial (*iklan, tenaga penjualan, pengecer atau bungkus/kemasan*), publik (*media cetak/tulis, radio, atau televisi*) dan pengalaman (*handling, penelitian, dan pengalaman*).
- c) Penilaian terhadap berbagai pilihan.
- d) Keputusan membeli setelah melakukan evaluasi, dan

⁷³Daryanto, *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2013), hlm. 243.

- e) Perilaku pascabeli, seperti merasakan kepuasan jika produk yang dibeli memiliki banyak keuntungan/kelebihan atau sebaliknya jika ternyata konsumen menemukan banyak kekurangan.⁷⁴

Sebelum mengambil keputusan membeli produk baru, konsumen akan mengalami beberapa proses, yaitu :

- a) *Awareness*, yaitu level konsumen yang mengetahui produk baru, tetapi kurang mendapatkan cukup informasi.
- b) *Interest* (tertarik), yaitu level konsumen yang berusaha mencari tahu lebih banyak informasi tentang produk baru.
- c) *Evaluation* (menilai), yaitu dimana konsumen mencoba produk baru dalam skala kecil untuk meningkatkan perkiraan atas nilai produk tersebut.
- d) *Adopsi* dimana konsumen memutuskan untuk menggunakan produk baru secara penuh dan teratur.⁷⁵

2. Pengertian Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB).

Dalam bahasa Arab peserta didik berasal dari kata thalib, muta'allim, dan murid. Thalib berarti orang yang menuntut ilmu. Muta'allim berarti orang yang belajar, dan murid berarti orang yang berkehendak atau ingin tahu.⁷⁶ Dalam Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional pasal 1 ayat 4 menyatakan bahwa peserta didik

⁷⁴Jamal Ma'mur Asmani, *Managemen Efektif*, (Yogyakarta, 2015), hlm. 46-47.

⁷⁵Ibid. hlm. 47.

⁷⁶Bukhori Umar, *Ilmu Pendidikan*, (Jakarta: Amzah, 2011), hlm. 103.

adalah anggota masyarakat yang berusaha mengembangkan potensi diri melalui proses pembelajaran yang tersedia pada jalur, jenjang dan jenis pendidikan tertentu.

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) adalah kegiatan penerimaan calon peserta didik dan siswa yang memenuhi syarat tertentu untuk memperoleh pendidikan pada bentuk satuan pendidikan, mengikuti suatu jenjang pendidikan atau jenjang pendidikan lebih tinggi.⁷⁷ Peserta didik baru adalah peserta didik yang mendaftar diri pada Raudhlotul Athfal, Madrasah Ibtidaiyah, Madrasah Tsanawiyah dan Madrasah Aliyah.⁷⁸

Penerimaan Peserta Didik Baru pada hakikatnya adalah merupakan proses pencarian, menentukan dan menarik pelamar yang mampu untuk menjadi peserta didik dilembaga pendidikan (sekolah) yang bersangkutan.⁷⁹ Arikunto (2012) mengemukakan bahwa kegiatan penerimaan siswa baru adalah salah satu kegiatan penting bagi lembaga di sekolah, hal tersebut dikarenakan aktivitas ini merupakan langkah awal yang menentukan kelancaran tugas dari suatu sekolah. Sebelum pelaksanaan penerimaan siswa baru dimulai, perlu diadakan perencanaan oleh sekolah terlebih dahulu.

Menurut Prihatin, perencanaan sebagai proses pengambilan keputusan mengenai apa yang akan dilakukan di masa yang akan datang,

⁷⁷Petunjuk Teknis, Penerimaan Peserta Didik Baru Tahun Pelajaran 2015/2016, (Kementerian Agama: Kantor Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, 2015), Bab I Pengertian, Pasal 1 ayat (1).

⁷⁸Ibid. ayat (3).

⁷⁹Mohamad Mustari, *Manajemen Pendidikan*, Cet. 1, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 111.

kapan dilakukan, bagaimana hal itu dilakukan serta siapa yang akan melakukannya. Perencanaan peserta didik secara langsung akan berhubungan dengan kegiatan penerimaan dan proses pencatatan atau perekapan data pribadi, yang nantinya tidak dapat terlepas dari pencatatan data hasil belajar para siswa serta berbagai hal-hal lainnya yang dibutuhkan dalam pelaksanaan kegiatan sekolah baik kurikuler maupun ko-kurikuler.

a. Dasar Hukum

- a) Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional (Lembaran Negara Nomor 78 Tahun 2003, tambahan Lembaran Negara Nomor 4301).
- b) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan (Lembaran Negara Nomor 41 tahun 2005 Tambahan Lembaran Negara Nomor 4496).
- c) Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan (Lembaran Negara Nomor 23 Tahun 2010, Tambahan Lembaran Negara Nomor 5105) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah Nomor 66 Tahun 2010 (Lembaran Negara Nomor 112 Tahun 2010).
- d) Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 19 Tahun 2007 tentang Standar Pengelolaan Pendidikan oleh Satuan Pendidikan Dasar dan Menengah.

- e) Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 41 Tahun 2007 tentang Standar Proses untuk Satuan Pendidikan Dasar dan Menengah.
- f) Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 59 Tahun 2012 tentang Kriteria Kelulusan serta Pelaksanaan Ujian Sekolah/Madrasah dan Ujian Nasional.
- g) Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2012 tentang Organisasi dan Tata Kerja Instansi Vertikal Kementerian Agama.
- h) Petunjuk Teknis Penerimaan Peserta Didik Baru Tahun Pelajaran 2015/2016 Kementerian Agama Kantor Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta tahun 2015.

b. Tujuan

Dalam pelaksanaan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bertujuan memberi kesempatan yang seluas-luasnya bagi warga negara usia sekolah agar memperoleh layanan pendidikan yang sebaik-baiknya untuk memasuki satuan pendidikan yang lebih tinggi dengan tertib, terarah dan benar.⁸⁰

c. Asas

Penerimaan Peserta Didik Baru harus berasaskan :

- a) Obyektivitas artinya bahwa penerimaan siswa, baik siswa baru maupun pindahan harus memenuhi ketentuan umum yang diatur

⁸⁰Petunjuk Teknis, Penerimaan Peserta Didik Baru Tahun Pelajaran 2015/2016, (Kementerian Agama: Kantor Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, 2015), Bab II Umum, Pasal. 2.

dalam surat keputusan Kepala Kantor Kementerian Agama Kantor Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta.

- b) Transparasi artinya pelaksanaan penerimaan siswa bersifat terbuka dan dapat diketahui oleh masyarakat termasuk orang tua siswa, untuk menghindarkan penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi.
- c) Akuntabilitas artinya penerimaan siswa dapat dipertanggungjawabkan kepada masyarakat baik prosedur maupun hasilnya.
- d) Tidak diskriminatif artinya setiap warga negara yang berusia sekolah dapat mengikuti program pendidikan tanpa membedakan suku, daerah asal, agama dan golongan.⁸¹

d. Persyaratan bagi Madrasah Ibtidaiyah

- a) Telah berusia 7 tahun sampai dengan 12 (dua belas) tahun wajib diterima.
- b) Apabila rasio kelas belum terpenuhi calon peserta didik yang telah berusia 6 (enam) tahun dapat diterima dengan prioritas usia yang lebih tua berdasarkan peringkat.
- c) Memiliki Akta Kelahiran /Surat Keterangan Lahir.
- d) Apabila pendaftara melebihi daya tampung maka madrasah dapat mengadakan seleksi.⁸²

⁸¹Ibid.Bab II Umum, Pasal. 3.

⁸²Petunjuk Teknis, *Penerimaan Peserta Didik Baru Tahun Pelajaran 2015/2016*, (Kementerian Agama: Kantor Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, 2015), Bab III Persyaratan, Pasal. 5.

e. Pengelolaan Penerimaan

Peserta Didik Baru dilaksanakan oleh Madrasah dengan memperhatikan kalender Pendidikan melalui tahapan pemberitahuan ke masyarakat pendaftaran, seleksi, pengumuman siswa yang diterima dan pendaftaran ulang.⁸³

f. Jumlah peserta

Jumlah peserta didik/siswa perkelompok/rombel pada jenjang pendidikan Madrasah Ibtidaiyah sejumlah 28 (dua puluh delapan) siswa.⁸⁴

g. Seleksi dalam PPDB

- a) Madrasah dapat mengadakan seleksi calon peserta didik jika pendaftar melebihi daya tampung.
- b) Seleksi calon siswa kelas I Madrasah Ibtidaiyah dilakukan semata-mata berdasarkan usia dan tidak mempersyaratkan telah mengikuti TK/RA/BA.⁸⁵

3. Langkah-langkah strategi pemasaran madrasah sebagai upaya meningkatkan penerimaan peserta didik baru.

a. Identifikasi pasar

Dalam konteks pendidikan madrasah, identifikasi dapat dilakukan dengan melihat bahwa lembaga pendidikan madrasah sesungguhnya mempunyai kapasitas dan potensi besar dalam upaya

⁸³ Ibid. Bab IV. pasal. 8.

⁸⁴ Ibid. Bab IV. pasal. 11.

⁸⁵ Ibid. Ibid. Bab IV. pasal. 12.

ikut mencerdaskan kehidupan bangsa dan mensukseskan program wajib belajar nasional, disamping madrasah telah lama mengakar di masyarakat bawah.

Madrasah berada pada segmen pasar emosional. Pelanggan atau pendaftar ke pendidikan madrasah adalah mereka yang mempunyai keterkaitan religius, orangtua yang alumni madrasah, pernah menempuh pendidikan pesantren, jamaah pengajian atau majlis ta'lim, dan masyarakat umum yang sudah melakukan “pertobatan” yang menganggap penting penanaman akhlak, etika religius dan dasar-dasar agama yang memadai.

b. Segmentasi pasar

Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang dibedakan berdasarkan kebutuhan, karakteristik, atau tingkah laku yang mungkin membutuhkan produk yang berbeda.

c. Differensiasi pasar

Differensiasi merupakan salah satu dari tiga strategi pemasaran sebagai strategi bersaing, yaitu:

- a) Differensiasi, adalah strategi memberikan penawaran yang berbeda dibandingkan penawaran yang diberikan oleh kompetitor.
- b) Keunggulan biaya, adalah strategi mengefisienkan seluruh biaya produksi sehingga menghasilkan produk atau jasa yang bisa dijual lebih murah dibandingkan pesaing.
- c) Fokus, adalah strategi menggarap satu target market khusus.

d. Komunikasi pasar

Komunikasi pemasaran pendidikan dapat menggunakan strategi komunikasi proaktif, khusus yang berkenaan dengan action strategy yang terdiri dari:

- a) Organizational performances, meyakinkan publik bahwa organisasi memiliki kualitas yang terbaik bagi konsumen, yakni dengan membuktikan atau mengkomunikasikan bahwa sekolah kita adalah yang berkualitas.
- b) Audience participation, menggunakan taktik komunikasi dua arah dan melakukan aktivitas dari publik yang berkepentingan untuk secara langsung melakukan kontak dengan produk atau jasa yang dihasilkan organisasi.
- c) Special events, misalnya dengan mengadakan open house, mengikuti education expo dan melakukan education gathering.
- d) Aliances and coalitions, misalnya dengan melakukan kerja sama dengan sekolah lain.
- e) Sponsorship, untuk kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan tujuan ataupun sasaran program.
- f) Strategic philanthropy, ini dilakukan untuk memperoleh keuntungan berupa reputasi yang baik atau biasa disebut dengan corporate social responsibility (CRS), yakni dengan memberikan beasiswa berupa beasiswa penuh dan beasiswa

berupa potongan 50% biaya sekolah untuk anak-anak berprestasi di sekolah dan yang tidak mampu.

e. Pelayanan madrasah

Berdasarkan hasil penelitian terhadap organisasi jasa, termasuk sekolah didapati beberapa ciri organisasi jasa yang baik, yaitu memiliki.

- a) Konsep strategis yang memiliki fokus kepada konsumen
- b) Komitmen kualitas dari manajemen puncak
- c) Sistem untuk memonitor kinerja jasa
- d) Sistem untuk memuaskan keluhan pelanggan
- e) Memuaskan karyawan sama dengan pelanggan

f. Membuat citra (image) baik terhadap madrasah

Lembaga pendidikan (sekolah/madrasah) harus berusaha menciptakan image (citra) positif di hati masyarakat, sehingga masyarakat dapat membuat keputusan untuk mendaftarkan putra-putri mereka masuk ke lembaga pendidikan tersebut.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian dan pendekatan

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*fiel reserch*), yaitu suatu penelitian yang ditujukan untuk mendiskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktifitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual atau kelompok.⁸⁶ Jenis penelitian ini dilakukan dengan kualitatif dengan metode deskriptif analisis.

Alasan peneliti menggunakan metode ini adalah untuk kepentingan mendiskripsikan dan menganalisis suatu gejala dan peristiwa yang terjadi pada saat ini. Dengan kata lain, penelitian ini memfokuskan perhatian pada masalah-masalah aktual sebagaimana adanya setelah penelitian ini dilaksanakan.⁸⁷ Dalam penelitian ini peneliti memfokuskan pada strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru.

B. Tempat atau Lokasi penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di Madrasah Ibtidaiyah Negeri Melikan Rongkop Gunungkidul Yogyakarta. Adapun profil madrasahny adalah sebagai berikut:

Nama madrasah	: MIN Melikan Ronkop
Kepala madrasah	: Susiyati, S.Pd.I., MSI.
NIP	: 197407312005012001
Jenis kelamin	: Perempuan

⁸⁶Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007), hlm. 72

⁸⁷ Nana Sudjana dan Ibrahim, *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*, (Bandung: Sinar Baru, 1989), hlm. 64.

hubungannya dengan penelitian tersebut. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Metode Observasi (pengamatan).

Observasi yang dilakukan adalah observasi partisipan (participan observation), yakni pengamatan yang dilakukan dengan cara ikut ambil bagian atau melibatkan diri dalam situasi atau obyek yang diteliti.⁸⁹

Metode ini penulis gunakan untuk mengetahui apakah strategi yang ditetapkan Kepala Madrasah, implementasi dan konsisten/komitmen komponen pendidikan dan hasilnya sudah sesuai dengan yang direncanakan atau belum. Observasi ini juga digunakan untuk melakukan pengecekan data yang telah diperoleh dari hasil interview, dan dokumentasi.

Dalam melaksanakan observasi ini peneliti menggunakan pedoman sebagai instrumen penelitian. Sehingga observasi ini termasuk observasi terstruktur, observasi yang dirancang secara sistematis, tentang apa yang diamati, kapan dan dimana tempatnya. Data informasi yang digali melalui observasi ini adalah sebagai berikut:

- a) Kondisi lingkungan dan kultur madrasah
- b) Kegiatan pembelajaran dan kegiatan ekstrakurikuler
- c) Program kerja madrasah/kepala madrasah

⁸⁹Muhammad Ali, *Penelitian Kependidikan dan Strategi*, (Bandung: Angkasa, 1987), hlm.91.

- d) Juknis PPDB tahun pelajaran 2016/2017
- e) Data statistik PPDB 5 tahun terakhir
- f) Prestasi yang pernah diraih
- g) Fasilitas pendidikan madrasah

2. Metode interview (wawancara)

Dalam penelitian ini, menggunakan teknik interview bebas terpimpin, yaitu peneliti menyiapkan catatan pokok agar tidak menyimpang dari garis yang ditetapkan untuk dijadikan pedoman dalam mengadakan wawancara yang penyajiannya dapat dikembangkan untuk memperoleh data yang lebih mendalam dan dapat divariasikan sesuai dengan situasi yang ada, sehingga kekakuan dalam wawancara dapat dihindarkan.

Tujuan dari penggunaan metode interview ini adalah untuk mengetahui secara detail dan memahami dari informan terhadap fokus masalah yang diteliti, yaitu strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di MIN Melikan Rongkop.

- a. Letak geografik MIN Melikan Rongkop Gunungkidul
- b. Sejarah singkat berdirinya Madrasah
- c. Strategi Kepala Madrasah dalam pelaksanaan PPDB
- d. Animo masyarakat terhadap penyelenggaraan pendidikan di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul.
- e. Faktor pendukung dan penghambat dalam PPDB

- f. Kualitas layanan jasa pendidikan madrasah
 - g. Program-program unggulan madrasah
 - h. Pencapaian prestasi yang pernah diraih
 - i. Hubungan kerja sama dengan stake holder
 - j. Biaya pendidikan
 - k. Citra pendidikan madrasah
3. Metode dokumentasi

Metode dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi tidak resmi yang berupa surat nota, surat pribadi yang memberikan informasi kuat terhadap kejadian.⁹⁰ Dokumen adalah mencari data mengenai alat-alat atau variabel yang berupa catatan, notulen, rapat, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, agenda dan sebagainya.⁹¹ Data yang akan diperoleh dengan menggunakan metode dokumentasi ini adalah keadaan Kepala Madrasah dan dewan guru serta karyawan, keadaan siswa baru dan siswa lama (sudah terdaftar), struktur organisasi, kepanitiaan PPDB dan fasilitas pendukung.

E. Keabsahan data

Untuk menguji keabsahan data peneliti menggunakan teknik triangulasi, yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang dimanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai

⁹⁰Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi V*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), hlm. 81.

⁹¹ Ibid. hlm. 206.

pembandingan terhadap data itu.⁹² Dalam penelitian ini penulis menggunakan triangulasi sumber dan metode.

Triangulasi sumber ini digunakan untuk membandingkan, mengecek ulang derajat kepercayaan informasi melalui program-program berbeda. Dalam penelitian ini, untuk mengetahui strategi-strategi kepala madrasah dalam peningkatan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul. Dengan langkah ini peneliti membandingkan dan mengecek dari dokumentasi penulis yang didapat melalui wawancara.

Sedangkan untuk mengetahui secara mendalam pelaksanaan Strategi Kepala Madrasah dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, penulis menggunakan triangulasi metode, yaitu dengan mengecek keabsahan data yang penulis dapatkan dari hasil dokumentasi, hasil observasi, dan kegiatan PPDB, dan hasil wawancara dari informan.

F. Teknik analisis data

Metode analisis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode kualitatif secara induktif.⁹³ Artinya mula-mula data dikumpulkan, disusun dan diklasifikasikan kedalam tema-tema yang akan disajikan kemudian dianalisis dan dipaparkan dengan kerangka penelitian lalu diberi interpretasi sepenuhnya dengan jalan dideskripsikan dengan berdasarkan fakta dan realita yang terajdi dilapangan.

⁹²Muhammad Ali, *Penelitian Kependidikan dan Strategi*,(Bandung: Angkasa, 1987), hlm. 178.

⁹³Ibid. hlm. 234.

Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁹⁴ Dalam analisis data, penulis menggunakan model interaktif dari Milles dan Hubberman, yaitu *data reduction*, *data display* dan *coclusion drawing/verification*.

1. *Data Reduction* (Reduksi data)

Reduksi data merupakan proses memilih, memusatkan perhatian dan menyederhanakan melalui seleksi dari data mentah yang muncul dari data mentah yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan, sehingga menjadi informasi yang bermakna.⁹⁵ Seluruh data yang penulis peroleh di lapangan dirangkum, kemudian dipilih data yang sesuai dengan fokus penelitian, dalam hal ini adalah strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul.

2. *Data Display* (Penyajian data)

Penyajian data adalah suatu cara merangkai data dalam suatu organisasi yang memudahkan untuk membuat kesimpulan atau tindakan yang diusulkan.⁹⁶ Dengan menyajikan data akan dapat mempermudah untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya

⁹⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2007), cet. 3, hlm. 334.

⁹⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2007), cet. 3, hlm. 339.

⁹⁶Ibid. 340.

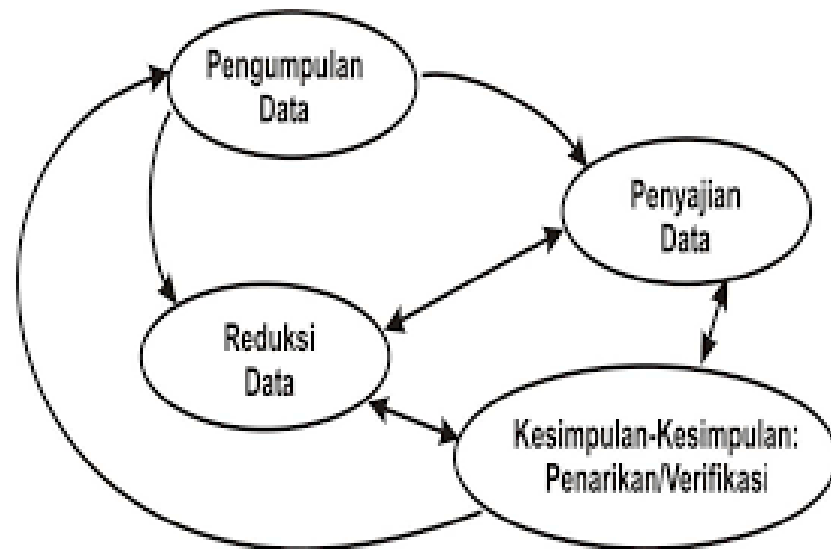
berdasarkan apa yang telah difahami tersebut. Maknanya adalah data yang telah dirangkum tadi kemudian dipilih, untuk kemudian disajikan dalam bentuk kalimat-kalimat naratif yang sekiranya akan mudah untuk dipahami. Penyajian data dalam penelitian ini adalah penyampaian informasi yang diperoleh dari hasil penelitian sesuai dengan fokus penelitian yang telah ditetapkan. Penyajian data informasi dilakukan secara konkrit dari setiap aktivitas, kegiatan, peristiwa maupun tindakan yang terkait dengan strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul.

3. Conclusion drawing/verification.

Langkah terakhir dari penelitian kualitatif adalah menyimpulkan dari data yang dideskripsikan dan melakukan verifikasi berdasarkan analisis kualitatif yang dikembangkan Milles dan Huberman. Kesimpulan ini akan diikuti dengan bukti-bukti yang diperoleh ketika penelitian dilapangan. Verifikasi data dimaksud untuk penentuan data akhir dari keseluruhan proses tahapan analisis, sehingga keseluruhan dapat terungkap dan dituangkan dalam kalimat yang mudah difahami.

Adapun alur analisa data tersebut diatas dapat digambarkan melalui skema berikut ini:

Gambar. 1. Skema analisis data interaktif Milles dan Hubberman.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Diskripsi lokasi penelitian

1. Letak geografis MIN Melikan Rongkop

Madrasah Ibtidaiyah Negeri Melikan Rongkop merupakan lembaga pendidikan dasar yang berada dibawah naungan Kementerian Agama yang sekaligus menjadi satu-satunya madrasah jenjang pendidikan dasar dikecamatan Rongkop. Adapun jumlah SD/MI dikecamatan Rongkop adalah 25 SD/MI. Dengan kata lain SD dikecamatan Rongkop lebih mendominasi (mayoritas) dari pada MI.

MIN Melikan Rongkop berdiri tahun 1969 yang terletak di Dusun Gebang, Desa Melikan, Kecamatan Rongkop, Kabupaten Gunungkidul, D.I.Yogyakarta. Titik koordinat madrasah berada di latitude (*lintang*) -8.09449603 dan longitude (*bujur*) 110620.7740629. Lokasi madrasah sendiri sangat strategis karena berada dipinggir jalan raya dan ditunjang oleh keindahan alam, keramahan lingkungan yang asri, sejuk, bersih dan nyaman, sehingga siswa dapat belajar dengan senang, tenang, penuh konsentrasi.

Sebagai sebuah lembaga pendidikan, MIN Melikan Rongkop memiliki berbagai macam potensi dan keunggulan-keunggulan yang memiliki nilai jual kepada masyarakat. Sebagai penyedia jasa pendidikan madrasah senantiasa berbenah dan melakukan inovasi-

inovasi sebagai bentuk perbaikan pelayanan pendidikan kepada masyarakat, sehingga dalam 2 tahun terakhir pendaftar calon siswa baru semakin banyak.

2. Visi, misi dan tujuan

Adapun visi Madrasah Ibtidaiyah Negeri Melikan Rongkop adalah “terwujudnya peserta didik yang taqwa, cerdas, terampil, mandiri, berakhlak mulia dan peduli lingkungan.”

Untuk mencapai visi tersebut maka misi madrasah adalah sebagai berikut:

- a. Menanamkan keimanan dan ketaqwaan
- b. Mengoptimalkan proses pembelajaran dan bimbingan siswa
- c. Membina keterampilan peserta didik melalui pembeiasaan kewirausahaan
- d. Memupuk kecerdasan spiritual, emosional, sosial dan intelektual melalui pembelajaran dan bimbingan
- e. Membiasakan perilaku akhlak mulia melalui 5 S
- f. Memupuk kesadaran peserta didik untuk mewujudkan 6 K di madrasah.

Dari visi dan mis yang diuraikan diatas maka tujuan pendidikan madrasahny adalah sebagai berikut:

- a. Siswa terbiasa melaksanakan shalat 5 waktu secara rutin
- b. Siswa memperoleh nilai diatas KKM (Kriteria Ketuntasan Minimal)
- c. Siswa mampu menghasilkan suatu karya

- d. Siswa berprestasi dalam bidang akademik dan non akademik
- e. Siswa terbiasa berakhlak mulia melalui 5 S (Senyum, Salam, Sapa, Sopan dan Santun)
- f. Siswa terbiasa melaksanakan 6 K (Keamanan, Ketertiban, Kebersihan, Keindahan, Kerindangan, dan Kesehatan).

3. Kondisi tenaga pendidik dan kependidikan

Sumber daya guru dan karyawan di MIN Melikan Rongkop sudah sangat memadai. Hal ini ditandai dengan kualifikasi pendidikan yang dimiliki tenaga pendidik dan kependidikan sudah memenuhi standar minimal yang ditetapkan oleh pemerintah, yaitu S1 9 orang dan S2 1 orang guru dengan jumlah keseluruhan 10 orang guru. Adapun kondisi tenaga pendidik di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul pada tahun pelajaran 2015/2016 adalah sebagai berikut:

Tabel. 6. Kondisi tenaga pendidik dan kependidikan MIN Melikan Rongkop tahun pelajaran 2015/2016.

No	Nama	L/P	Tempat dan tanggal lahir		Pendid.	Jabatan
			Tempat	Tanggal		
1	SUSIYATI, SPd.I. MSI	P	Gunung Kidul	31/07/1974	S2	Kamad
2	KASERI, S.Pd.I	L	Kulon Progo	06/03/1963	S1	Guru
3	WIDI QODARIYANI, S.Ag	P	Bantul	06/10/1974	S1	Guru
4	SULASTRI, S.Pd.I	P	Gunung Kidul	07/07/1977	S1	Guru
5	BEKTI ISWAHYUNI, S.Pd.I	P	Gunung Kidul	25/01/1978	S1	Guru
6	YULI WIYATNA, S.Pd.I	L	Gunung Kidul	13/07/1978	S1	Guru
7	RETNO NURHAYATI,	P	Tangerang	19/03/1988	S1	Guru

	S.Pd.SD					
8	ANA ROISAH, S.Pd.I	P	Gunung Kidul	01/12/1978	S1	Guru
9	MURNIYATI	P	Gunung Kidul	19/09/1975	S1	Guru
10	IBNU SYAHARI, S.Pd.I	L	Gunung Kidul	01/01/1982	S1	Guru

4. Kondisi siswa

Kondisi peserta didik dalam 5 tahun terakhir di MIN Melikan Rongkop belum memenuhi kuota kelas yang ditetapkan, yaitu 28 siswa/rombel. Keadaan tersebut menunjukkan bahwa pencapaian dalam penerimaan peserta didik baru (PPDB) belum optimal, sehingga secara statistik jumlah peserta didik yang diterima dimadrasah mengalami fluktuatif (tidak tetap). Adapun jumlah peserta didik tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel. 7. Data statistik siswa MIN Melikan Rongkop 5 tahun terakhir

TAHUN PELAJARAN	I	II	III	IV	V	VI	JML
2012/2013	10	10	7	7	11	12	57
2013/2014	11	12	13	9	6	11	62
2014/2015	16	10	12	13	9	6	66
2015/2016	35	16	10	12	13	9	95
2016/2017	34	35	16	10	12	13	120

5. Kondisi sarana dan prasarana

Untuk menunjang keberhasilan didalam pengelolaan dan penyelenggaraan pendidikan di MIN Melikan Rongkop telah didukung oleh fasilitas pendidikan yang cukup memadai. Namun demikian ada

beberapa sarana dan prasarana yang perlu dipenuhi/ditambah serta terdapat sarana prasarana yang perlu perbaikan dan perawatan, sehingga secara teknis dan fungsi tidak menghambat proses pendidikan dimadrasah. Adapun sarana dan prasarana pendidikan madrasah adalah sebagai berikut:

Tabel. 8. Data sarana dan prasarana MIN Melikan Rongkop Gunungkidul.

No	Nama barang	Kondisi			Ket
		Baik	Rusak Ringan	Rusak berat	
1	Ruang Kelas	5	2		
2	Ruang Kepala Madrasah	1			
3	Ruang Guru		1		
4	Ruang Tata Usaha	1			
5	Laboratorium IPA (Sains)	1			
6	Laboratorium Komputer	1			
7	Ruang Perpustakaan	1			
8	Ruang Usaha Kesehatan Sekolah (UKS)	1			
9	Toilet Guru	1			
10	Toilet Siswa	2			
11	Masjid/Musholla		1		
12	Kantin	1			
13	Kursi Siswa	81	18		
14	Meja Siswa	42	42		
15	Loker Siswa	6			
16	Kursi Guru di ruang kelas		7		
17	Meja Guru di ruang kelas	5	2		
18	Papan Tulis	6	1		
19	Lemari di ruang kelas	7			
20	Alat Peraga PAI		2		
21	Alat Peraga IPA (Sains)	3	2		
22	Bola Sepak	3	1		

23	Bola Voli	2	1		
24	Bola Basket	1	1		
25	Meja Pingpong (Tenis Meja)	1			
26	Lapangan Bola Voli				
27	Laptop	2	2		
28	Personal Komputer	1	4		
29	Printer	2	1		
30	Mesin Scanner	1			
31	LCD Proyektor	4			
32	Layar (Screen)	1			
33	Meja Guru & Tenaga Kependidikan	11			
34	Kursi Guru & Tenaga Kependidikan	11			
35	Lemari Arsip		3		
36	Kotak Obat (P3K)	1			
37	Brankas	1			
38	Pengeras Suara	1			
39	Washtafel (Tempat Cuci Tangan)	1			
40	Kendaraan Operasional (Mobil)		2		

6. Diskripsi hasil penelitian

A. Strategi kepala madrasah dalam meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul

Penerimaan Peserta Didik Baru (*PPDB*) merupakan program tahunan madrasah/sekolah yang dilaksanakan pada semester II tepatnya pada bulan Juli setelah dilakukan Ujian Kenaikkan Kelas (UKK) bagi siswa kelas I sampai dengan kelas V dan ujian sekolah/madrasah bagi kelas IV untuk penentuan kelulusan. Pada dasarnya kegiatan PPDB dilaksanakan untuk mengisi kekosongan peserta didik kelas awal

sekolah, menyusul adanya kenaikan kelas dan kelulusan yang telah selesai dilaksanakan oleh madrasah.

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) merupakan proses penting untuk menjaring dan merekrut calon siswa baru sesuai dengan kriteria dan karakteristik madrasah. Untuk kepentingan ini, maka dibutuhkan manajemen yang baik dan strategi yang tepat agar tujuan dari PPDB dapat tercapai secara maksimal. Setiap sekolah/madrasah memiliki strategi masing-masing dengan memanfaatkan segala sumber daya dan keunggulannya untuk dijadikan sebagai alat untuk meningkatkan atau mempertahankan kuantitas (*jumlah*) dan kualitas (*mutu*) calon peserta didik. Dalam pandangan stake holder madrasah meningkatkan kuantitas dan kualitas peserta didik dapat dijadikan indikator yang dapat menunjukkan kredibilitas, reputasi, dan prospek bagi pengelolaan dan penyelenggara pendidikan pada jenjang dan jenis pendidikan tertentu.

Realita yang dialami oleh MIN Melikan Rongkop pada lima tahun terakhir secara statistik, hasil pencapaian penjangkaran siswa baru masih sangat rendah dan tidak tentu (*fluktuatif*). Keadaan ini tidak jauh berbeda ketika terjadi pergantian kepemimpinan atau kepala madrasah, yaitu hasil pencapaian siswa baru masih sangat rendah dan tidak terpenuhinya kuota kelas yang telah ditetapkan. Adanya kepemimpinan kepala madrasah yang baru pada Tahun Pelajaran 2014/2015 hasil pencapaian PPDB di MIN Melikan Rongkop mulai menunjukkan hasil

yang positif. Hal ini ditandai dengan keberhasilan pencapaian program dan strategi kepala madrasah dalam PPDB pada Tahun Pelajaran 2015/2016 secara signifikan, yaitu memperoleh dua kali lipat dari rata-rata penerimaan pada tahun-tahun sebelumnya.

Pada masa kepemimpinan kepala madrasah sekarang, rekrutmen siswa baru menjadi skala prioritas utama yang harus dicapai secara optimal baik kuantitas maupun kualitas calon siswa baru. Penelitian ini dilakukan pada waktu pelaksanaan PPDB tahun pelajaran 2016/2017. Teknik penggalan data informasi penelitian dengan menggunakan interview, observasi, dan dokumentasi.

Dari penelitian ini diperoleh data informasi tentang strategi kepala madrasah dalam meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, yaitu sebagai berikut:

a. Meningkatkan kualitas produk pendidikan

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala madrasah menyatakan bahwa siswa-siswi MIN Melikan Rongkop memiliki prestasi akademik dan non akademik yang beragam diberbagai macam lomba dan olimpiade serta diberbagai tingkat penyelenggaraan. Hal tersebut menunjukkan bahwa pendidikan yang diselenggarakan mampu menciptakan peserta didik yang cakap secara intelektual, spiritual, dan kompetitif di era global. Dalam konteks produk dapat dikatakan bahwa MIN Melikan Rongkop memiliki kualitas produk pendidikan yang prospektif dan

bernilai jual tinggi. Berikut pernyataan kepala madrasah tentang pencapaian prestasi siswa madrasah, sebagai berikut:

“Pencapaian prestasi siswa dari tahun-ketahun semakin meningkat pencapaiannya, siswa-siswi kami sukses mencapai berbagai macam cabang perlombaan dan olimpiade mulai dari tingkat kecamatan, kabupaten dan provinsi, seperti juara OOSN, MIPA, AKSIOMA, KSM, dan masih banyak lagi jenisnya”.⁹⁷

Hal senada juga diungkapkan oleh guru madrasah bahwa prestasi yang pernah diraih siswa MIN Melikan Rongkop sudah banyak seperti olimpiade MIPA, OOSN, Aksioma, KSM dan lomba-lomba lain. Prestasi itu ditingkat kecamatan, kabupaten bahkan ditingkat provinsi. Ketua Komite Madrasah menjelaskan bahwa prestasi-prestasi yang pernah diraih siswa MIN Melikan Rongkop sangat membanggakan dan mampu membawa nama harum madrasah dan daerahnya yaitu kecamatan Rongkop.

Berdasarkan hasil observasi diatas menunjukkan bahwa peserta didik MIN Melikan Rongkop pernah meraih berbagai macam prestasi diberbagai macam perlombaan dan olimpiade. Dengan kata lain, madrasah memiliki prospek yang baik untuk mengelola dan membentuk siswa-siswi untuk memiliki prestasi diberbagai bidang baik akademik dan non akademik. Potensi ini secara implisit merupakan produk pendidikan yang dapat menarik minat dan motivasi calon siswa baru atau masyarakat pengguna jasa pendidikan.

⁹⁷Wawancara dengan Ibu Susiati, M.Si Kepala MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari, Selasa, 14 Juni 2016, pukul. 09.30 WIB.

Disisi lain madrasah memiliki beberapa program yang dapat menjangkau bakat, minat dan potensi peserta didik untuk dikembangkan. Menurut kepala madrasah program pengembangan bakat dan minat siswa bertujuan untuk mempersiapkan peserta didik dalam menghadapi berbagai macam kompetisi perlombaan dan olimpiade yang diselenggarakan oleh lintas instansi (*Kemenag, Dinas Dikpora, dan dinas instansi lain*). Adapun program pembinaan prestasi yang dilaksanakan tersebut antara lain:

- 1) Bidang keagamaan; Tahfidzil Quran, Qira'atul Quran, Kaligrafi
- 2) Bidang olah raga; badminton, tenis meja, catur, bola volly dan senam
- 3) Bidang mata pelajaran; IPA, Matematika dan Bahasa Indonesia
- 4) Bidang Seni budaya dan keterampilan; seni tari, seni lukis/gambar, kesenian hadrah/shalawat, drum band, keterampilan anyaman.

Dari uraian diatas dapat dijelaskan bahwa MIN Melikan Rongkop Gunungkidul memiliki program-program kegiatan yang dapat mengakomodasi bakat, minat dan potensi peserta didik untuk dikembangkan sehingga memiliki kompetensi dan prestasi sesuai bidangnya. Pemetaan bakat dan minat peserta didik tersebut diatas juga bertujuan untuk memberikan jaminan sukses kepada peserta

didik sehingga hasil belajar dapat menjadi bekal kecakapan hidup dimasa yang akan datang.

Dalam organisasi pendidikan sekarang kualitas layanan dan kualitas produk menjadi indikator yang diperhatikan dan dipertimbangkan oleh konsumen pendidikan. Hambatan yang sering dihadapi oleh madrasah dalam PPDB adalah rendahnya animo masyarakat untuk mendaftarkan putra-putrinya ke madrasah. Berkaitan dengan masalah tersebut, kepala madrasah menjelaskan bahwa dalam perspektif masyarakat peluang atau prospek pendidikan pada madrasah kurang menjanjikan bagi peserta didik, baik untuk melanjutkan pendidikan maupun masa depan karir anak. Hal itu ditandai dengan adanya pemahaman masyarakat bahwa siswa-siswi yang lulus dari madrasah tidak bisa atau sulit diterima disekolah-sekolah negeri atau sekolah favorit. Pernyataan ini sesuai dengan penjelasan dari wali siswa tentang hasil pendidikan madrasah sebagai berikut:

“madrasah MIN itu sama dengan SD. Dulu itu siswanya tidak berprestasi, fasilitas sekolahnya kurang lengkap, kalau SD Negeri lebih lengkap. Kalau lulusan MIN itu nilai Ujiannya kalah dengan SD jadi kalau ke SMP N lebih mudah yang dari SD Negeri pak”.⁹⁸

Sedangkan berkaitan dengan harapan orang tua siswa terhadap penyelenggaraan pendidikan di madrasah adalah sebagai berikut:

⁹⁸Wawancara dengan Bp. Hartanto, Wali siswa MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Rabu, 15 Juni 2016, pukul. 08.00 WIB.

“harapan saya menyekolahkan anak saya ke MIN itu ya biar anak saya jadi anak yang pintar, pandai, bisa berprestasi terus nanti kalau lulus bisa melanjutkan ke SMP Negeri yang favorit pak”.⁹⁹

Hasil wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa realita yang terjadi dilingkungan masyarakat terdapat opini dan perspektif negatif terhadap penyelenggaraan, pengelolaan dan hasil pendidikan pada madrasah Ibtidaiyah, sehingga timbul kekhawatiran dan sikap pesimis terhadap kualitas proses dan hasil pendidikan pada madrasah. Harapan yang ada pada orang tua atau masyarakat secara implisit (tersirat) menuntut adanya jaminan kualitas produk pendidikan yang diberikan oleh pihak madrasah.

Ketua komite menjelaskan bahwa faktor penyebab rendahnya antusiasme masyarakat dalam pelaksanaan PPDB di MIN Melikan Rongkop adalah kurangnya pemahaman masyarakat tentang peluang atau potensi pendidikan dimadrasah bagi putra-putrinya. Sebagian besar masyarakat masih menganut pemahaman lama bahwa pendidikan madrasah kurang bermutu, tidak berprestasi, sulit diterima di SMP Negeri, nilai ujian sekolahnya rendah, fasilitasnya kurang lengkap dan rata-rata mereka takut dengan muatan pelajaran agama. Sehingga kondisi ini dijadikan senjata atau alat oleh Sekolah-sekolah lain untuk merekrut sebanyak-banyaknya siswa dalam PPDB. Berikut pernyataan dari komite madrasah:

⁹⁹Wawancara dengan Ibu. Astuti, Orang tua siswa MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Rabu, 15 Juni 2016, pukul. 09.00 WIB.

“rendahnya antusiasme masyarakat itu lebih disebabkan adanya pemahaman masyarakat yang diyakini sejak lama kalau sekolah di MIN atau madrasah itu peluangnya atau keuntungannya itu kecil. Karena anggapan sejak lama itu siswa madrasah kurang berprestasi, gurunya kurang pandai, pengelolaannya kurang bagus, fasilitasnya kurang lengkap, nilai ujian sekolahnya rendah dan yang mengherankan adalah masyarakat disini itu mayoritas beragama Islam tetapi kenapa mereka takut dengan pelajaran agama, harusnya mereka senang anak-anaknya banyak belajar ilmu agama agar nantinya pandai memahami dan berpengetahuan Islami”.¹⁰⁰

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa suatu perspektif dan asumsi negatif yang terbangun oleh suatu komunitas masyarakat dapat berpengaruh terhadap sikap, perilaku, pola pikir, motivasi, dan nilai normatif seseorang terhadap kredibilitas suatu lembaga pendidikan, dalam konteks ini adalah lembaga pendidikan pada madrasah. Hal ini sesuai dengan paradigma baru tentang orientasi pendidikan adalah sebagai penyedia jasa dan pembuat produk pendidikan untuk dapat dinikmati layanannya sesuai dengan harapan dan kebutuhan konsumennya.

Untuk menjawab tantangan permasalahan tersebut diatas, kepala madrasah MIN Melikan secara terus menerus melakukan inovasi-inovasi yang bersifat komprehensif untuk memperbaiki manajemen pengelolaan pendidikan madrasah. Menurut kepala madrasah bahwa Optimalisasi pencapaian kualitas layanan dan produk pendidikan madrasah diarahkan pada pencapaian 8

¹⁰⁰Wawancara dengan Bp. Suwardi, Ketua Komite MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Jumat, 17 Juni 2016, pukul. 08.00 WIB.

(delapan) Standar Nasional Pendidikan, yaitu standar Isi, standar proses, standar kelulusan, standar pendidik dan tenaga kependidikan, standar sarana dan prasarana, standar pengelolaan, standar pembiayaan dan standar penilaian.

Disisi lain, untuk mendukung tercapainya pendidikan yang berkualitas, maka madrasah membangun budaya disiplin, religius, dan berkarakter kepada seluruh warga madrasah. Pernyataan ini diperkuat dari hasil observasi, yaitu tentang kedisiplinan. Dibidang kedisiplinan MIN Melikan Rongkop memprioritaskan kedisiplinan sebagai kebutuhan utama untuk diperhatikan dan dilaksanakan. Hal ini disebabkan karena kedisiplinan dapat menunjang keberhasilan pendidikan madrasah secara keseluruhan.¹⁰¹ MIN Melikan Rongkop menggunakan *Fingert Print* untuk scan daftar hadir guru dan karyawan yang diprogram secara sistematis tentang pengaturan waktu datang, pulang, hari efektif dan hari libur, sehingga akan diperoleh data secara jelas, nyata dan akuntabel.¹⁰²

Penjelasan diatas menunjukkan bahwa kepala madrasah menggunakan alat scan fingert print untuk menerapkan kedisiplinan karena lebih mudah didalam penggunaan, pengawasan, pengontrolan, pengendalian dan evaluasi seluruh guru dan karyawan. Berkaitan dengan kedisiplinan, hasil dari

¹⁰¹Wawancara dengan Ibu Susiati, M.Si, Kepala Madrasah MIN Melikan Rongkop pada hari, Selasa, 14 Juni 2016, pukul. 09.30 WIB.

¹⁰²Wawancara dengan Bp. Salabi, Pengawas Madrasah Kecamatan Rongkop, pada hari Senin, 13 Juni 2016, pukul. 13.00 WIB.

dokumentasi menunjukkan bahwa kepala madrasah, guru dan karyawan memiliki tingkat kedisiplinan yang tinggi didalam berangkat dan pulang sesuai dengan peraturan yang berlaku. Implikasi dari tingkat kedisiplinan guru dan karyawan ini tentu saja dapat membentuk citra baik MIN Melikan Rongkop dari pandangan masyarakat dan stake holder madrasah.

Disisi lain, berdasarkan hasil dokumentasi tentang kedisiplinan siswa menunjukkan bahwa secara akumulatif seluruh siswa MIN Melikan Rongkop memiliki tingkat kedisiplinan yang tinggi. Hal yang menyebabkan peserta didik tidak hadir atau tidak masuk sekolah karena sakit. Sedangkan siswa yang tidak masuk tanpa keterangan pada semester II Tahun Pelajaran 2015/2016 NIHIL. Pernyataan ini diperkuat dari hasil wawancara dengan guru kelas II yang menyatakan bahwa para siswa madrasah selalu hadir setiap hari, jika ada yang tidak masuk karena siswa sedang sakit.

Hasil temuan diatas mengindikasikan bahwa peserta didik telah terbentuk sikap, perilaku dan motivasi tinggi untuk menerapkan kedisiplinan dan memiliki tanggungjawab terhadap tugas belajar dimadrasah. Tingkat kehadiran dan partisipasi siswa yang tinggi dalam belajar juga dapat membentuk citra baik madrasah, bahwa madrasah sebagai lembaga pendidikan memiliki budaya disiplin tinggi.

Berdasarkan hasil observasi ditemukan bahwa kegiatan pengamalan agama Islam di MIN Melikan Rongkop telah berjalan dengan baik. Hal ini terlihat dari adanya kegiatan tadarus Al Quran, BTA, sholat jamaah Dhuha dan Sholat jamaah Dhuhur yang dilakukan secara bersama-sama oleh kepala madrasah, guru dan peserta didik. Sejalan dengan hasil observasi, kepala madrasah mengungkapkan bahwa kegiatan keagamaan di MIN Rongkop telah berjalan dengan baik dan rutin seperti tadarus Quran, sholat dhuha, sholat dhuhur, asmaul husna dan BTA serta pada bulan ramadhan ada pesantren kilat, ada juga peringatan hari besar agama Islam.

Hasil temuan penelitian diatas menunjukkan bahwa kegiatan pengamalan agama Islam digunakan untuk memberikan pelatihan pembiasaan dan bekal pengetahuan serta keterampilan melaksanakan ibadah dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini tidak semata untuk membentuk citra baik madrasah kepada masyarakat tetapi sebagai implimentasi terhadap pengamalan agama Islam.

Hasil observasi menunjukkan bahwa MIN Melikan sangat intensif didalam membentuk karakter siswa. Hal ini terbukti dari adanya slogan-slogan yang memuat pesan-pesan moral dan pendidikan, seperti mengajak untuk berperilaku hidup bersih dan sehat, berperilaku sopan dan santun, budaya senyum, salam, dan sapa, budaya membaca, menghemat penggunaan listrik dan air dan

lain sebagainya.¹⁰³ Implimentasi yang dilakukan oleh warga madrasah dengan melaksanakan dan menaati tata aturan yang berlaku atau himbauan yang bermuatan pendidikan moral dan karakter. Sebagai contohnya adalah berjabat tangan, mengucapkan salam saat bertemu teman, guru atau masuk ruangan kelas, membuang sampah pada tempatnya dan berbicara sopan dan penuh kesantunan dengan komunitas pendidikan dimadrasah.¹⁰⁴

Uraian diatas merupakan program strategis kepala madrasah dalam upayanya membentuk karakter warga madrasah, sehingga tercipta lingkungan belajar mengajar yang aman, nyaman, bersih, rapi dan sehat. Lingkungan madrasah yang asri dan kultur madrasah yang berkarakter ini dapat menarik rasa simpatik bagi calon siswa dan masyarakat secara umum.

b. Menetapkan biaya pendidikan yang kompetitif

Berkaitan dengan besaran biaya pendidikan di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul kepala madrasah menjelaskan bahwa MIN Melikan Rongkop menyelenggarakan pendidikan gratis bagi masyarakat. Hal tersebut disebabkan karena biaya operasional pendidikan madrasah dibiayai melalui anggaran dari DIPa Kemenag DIY. Pembebasan biaya pendidikan dilingkungan

¹⁰³Observasi lingkungan dan suasana belajar mengajar di MIN Melikan Rongkop, pada hari Selasa, 14 Juni 2016, pukul. 07.00 WIB.

¹⁰⁴Observasi perilaku dan karakter warga madrasah di MIN Melikan Rongkop, pada hari Selasa 14 Juni 2016, pukul. 07.00 WIB.

madrasah mengacu pada regulasi pemerintah yang dituangkan dan diatur kedalam Juknis realisasi penggunaan anggaran DIPA Kemenag DIY tahun 2016. Selain itu diberbagai kesempatan kepala kantor Kemenag dan Kepala Seksi Bidang Madrasah juga mengeluarkan regulasi tentang biaya pendidikan dimadrasah serta selalu memberikan pembinaan tentang biaya pendidikan disatuan kerja (SATKER) khususnya madrasah negeri, yaitu MIN, MTs N, dan MAN.

Pembebasan biaya pendidikan dimadrasah bertujuan untuk membantu meringankan beban biaya pendidikan pada masyarakat pengguna jasa pendidikan di madrasah. Selain itu juga pembebasan biaya pendidikan bertujuan untuk meminimalisir potensi anak putus sekolah karena faktor ekonomi orang tua. Regulasi pemerintah tentang program pendidikan gratis ini dirasakan bermanfaat bagi masyarakat kurang mampu sehingga dapat menjamin putra-putrinya tetap dapat mengikuti pendidikan dimadrasah. Dari sisi manajemen pengelolaan keuangan juga dapat memberikan kemudahan madrasah untuk mengelola dana bantuan tersebut untuk direalisasikan sesuai dengan kebutuhan pendidikan yang dikelola dan diselenggarakan.

Biaya pendidikan sering kali menjadi isu yang sensitif bagi sebagian masyarakat, terlebih masyarakat yang notabnya berada diwilayah pedesaan atau pinggiran kota. Hasil penelitian melalui

wawancara dengan orang tua siswa menunjukkan bahwa biaya pendidikan di MIN Melikan Rongkop murah atau gratis dan memberikan beasiswa bagi peserta didik yang berprestasi serta memberikan bantuan bagi siswa miskin. Berikut hasil wawancara peneliti dengan orang tua siswa:

“biaya pendidikan di MIN Melikan Rongkop itu tidak ada iuran atau biaya apapun. Itu semua gratis pak. Bagi siswa berprestasi itu malah dapat beasiswa”.¹⁰⁵

Hasil wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa orang tua atau masyarakat memiliki respon yang positif terhadap biaya pendidikan pada madrasah, pelayanan terhadap siswa berprestasi serta bagi peserta didik yang kurang mampu. Bentuk pengelolaan dan pelayanan kepada peserta didik ini tentu saja dapat membentuk citra baik bagi MIN Melikan Rongkop dalam rangka rekrutmen siswa baru.

Mengacu pada uraian penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa menyelenggarakan pendidikan gratis bagi masyarakat, memberikan beasiswa kepada siswa berprestasi dan memberikan bantuan dana pendidikan kepada siswa kurang mampu secara ekonomi dapat meningkatkan partisipasi masyarakat dalam bidang pendidikan serta dapat menjamin keberlangsungan pendidikan bagi peserta didik yang kurang mampu untuk tetap mengikuti dan

¹⁰⁵wawancara dengan Ibu. Wiji Astutui, Wali siwa MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Rabu, 15 Juni 2016, pukul. 08.00 WIB.

menyelesaikan pendidikan dimadrasah. Tercukupinya anggaran biaya operasional pendidikan pada madrasah dapat membuka peluang yang besar untuk meningkatkan kualitas pendidikan madrasah sehingga kedepan bisa lebih diminati oleh masyarakat/pengguna jasa pendidikan.

c. Menggunakan keunggulan lokasi madrasah yang strategis.

Berdasarkan hasil observasi menunjukkan bahwa MIN Melikan Rongkop Gunungkidul berada dilokasi yang strategis karena berada dipinggir jalan raya. Keberadaan madrasah yang strategis inilah merupakan keunggulan tersendiri bagi madrasah dibandingkan dengan sekolah-sekolah lainnya sehingga hal tersebut dapat dijadikan nilai tawar dalam pemasaran pendidikan.

Keunggulan lain dari MIN Melikan Rongkop Gunungkidul adalah sekolah ADIWIYATA sehingga lingkungan belajar sangat aman, nyaman, bersih, indah dan asri. Hal tersebut ditandai dengan adanya pintu gerbang yang berfungsi dengan baik, memiliki pagar keliling madrasah yang kuat, memiliki tempat ibadah yang cukup luas dan sarana pendukung yang lengkap, ruang belajar yang representatif dan halaman yang cukup luas, lingkungan madrasah yang bersih, rapi dan indah, letak madrasah yang strategis sehingga mudah untuk dijangkau berbagai jenis alat transportasi.

Penjelasan diatas mengidentifikasi bahwa lingkungan madrasah yang aman dan nyaman merupakan representasi dari manajemen kepala madrasah yang baik. Kepala madrasah sebagai manager memiliki kompetensi yang baik dalam perencanaan, pengelolaan, pelaksanaan, pengawasan dan evaluasi terhadap program-program madrasah. Dibiidang manajemen madrasah kepala sekolah menjelaskan menggunakan analisis SWOT untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan serta peluang dan hambatan yang mungkin terjadi dimadrasah. Pernyataan tersebut sesuai dengan pernyataan kepala madrasah, yaitu :

“upaya saya selaku kepala madrasah terus melakukan inovasi perkembangan madrasah melalui program-program yang strategis berdasarkan skala prioritas, seperti ruang belajar diperbaiki, tempat ibadah dan sarana pendukung dilengkapi, meningkatkan layanan perpustakaan dan UKS, peralatan kebersihan, kantin, halaman dan tempat bermain siswa kita usahakan agar nyaman dan aman”.¹⁰⁶

Dari hasil wawancara tersebut diatas menunjukkan bahwa kepala madrasah senantiasa melakukan perbaikan-perbaikan manajemen pengelolaan yang berorientasi pada perbaikan kualitas layanan pendidikan pada peserta didik. Hal tersebut bertujuan agar madrasah dapat memberikan jaminan keamanan dan kenyamanan belajar kepada guru dan peserta didik, sehingga kegiatan belajar mengajar dapat berjalan dengan baik untuk mencapai tujuan pendidikan yang diharapkan.

¹⁰⁶Wawancara dengan Ibu Susiati, M.Si Kepala MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari, Selasa, 14 Juni 2016, pukul. 09.30 WIB.

Hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi madrasah yang strategis dan didukung dengan lingkungan belajar yang aman dan nyaman dapat meningkatkan minat masyarakat untuk mendaftarkan putra-putrinya ke madrasah.

d. Meningkatkan kwalitas Sumber daya guru dan karyawan madrasah

Berdasarkan hasil observasi dibidang tenaga pendidik dan kependidikan sudah memadai. Hal tersbut diperkuat dengan terpenuhinya kualifikasi akademik SI dan S2 serta sebagian guru telah bersertifikat pendidik serta memiliki pengalaman kerja yang sangat memadai. Untuk mendukung kinerja guru dan karyawan, MIN Melikan Rongkop menerapkan 5 budaya kerja, yaitu integritas, profesional, kedisiplinan, keteladanan, dan bertanggungjawab. Dari penerapan 5 budaya kerja ini dapat menciptakan iklim kerja yang kondusif, produktif dan kompetitif didalam memberikan pelayanan pendidikan bagi peserta didik madrasah.

Kepala madrasah menjelaskan bahwa untuk kepentingan peningkatan kwalitas pendidik (guru) maka kepala madrasah sering mengikutsertakan guru-guru madrasah untuk mengikuti pelatihan/workshop, seminar, KKG, lomba-lomba dibidang keguruan, dan menulis karya ilmiah serta memberikan kesempatan

untuk melanjutkan sekolah. Dari pernyataan ini mengindikasikan bahwa kepala madrasah senantiasa berupaya untuk meningkatkan kapasitas dan kompetensi guru-guru madrasah sehingga dapat menunjang profesinya sebagai guru.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi kepala madrasah untuk meningkatkan animo masyarakat dalam rekrutmen peserta didik baru adalah dengan cara meningkatkan kualitas pendidik dan tenaga kependidikan. Melalui peningkatan kualitas SDM madrasah tersebut diharapkan mampu untuk memberikan pelayanan jasa pendidikan yang terbaik kepada seluruh peserta didiknya. Implikasi dari strategi ini adalah madrasah tidak akan dipandang dengan sebelah mata atau dianggap lembaga pendidikan kelas dua oleh masyarakat, akan tetapi madrasah sebagai sekolah plus yang kompetitif dibidang pelajaran umum dan unggul dibidang agama Islam. Nilai dan keunggulan inilah yang dapat menjadi nilai tawar yang tinggi kepada masyarakat untuk mensekolahkan putra-putrinya ke madrasah.

e. Meningkatkan kualitas proses dan pelayanan pendidikan madrasah

Hasil observasi menunjukkan bahwa kualitas layanan pendidikan di MIN Melikan Rongkop sangat baik. Hal ini ditandai dengan adanya tingkat kedisiplinan yang tinggi pada guru dan karyawan. Untuk menunjang optimalisasi layanan pendidikan

madrasah juga diawali dengan kegiatan pembelajaran tepat waktu, yaitu KBM dimulai pukul 07.00 WIB. Sebelum dimulainya pembelajaran Kepala madrasah dan beberapa guru menyambut para peserta didik didepan gerbang madrasah. Kegiatan pembiasaan dimulai dengan pengamalan agama Islam, yaitu bacaan asmaul husna, tadarus Quran dan tahfidzin Quran Juz 30.

Untuk meningkatkan kualitas proses dan pelayanan pendidikan, maka kepala madrasah melakukan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Pengembangan kurikulum madrasah

Hasil dari wawancara dengan kepala madrasah bahwa indikator yang menunjukkan strategi pencitraan madrasah adalah melalui inovasi dan pengembangan kurikulum madrasah. Pemberlakuan kurikulum KTSP 2006 dan Kurikulum 2013 dilakukan berdasarkan regulasi yang berlaku dilingkungan Kementerian Agama Provinsi Yogyakarta. Dalam pemberlakuan Kurikulum 2013 MIN Melikan merupakan Pilloting Project dikabupaten Gunungkidul dan memiliki beberapa Madrasah swasta untuk pengimbasan/implementasi. Pengembangan lain pada kurikulum madrasah yang dijadikan ciri khas atau pembeda dengan sekolah/madrasah yang lain terletak pada pengaturan waktu, kegiatan pembiasaan, dan pembelajaran keunggulan lokal/daerah, yaitu pendidikan berbasis

keterampilan anyaman bambu. Berikut pernyataan dari kepala madrasah tentang pengembangan kurikulum tahun pelajaran 2015/2016, sebagai berikut:

“untuk tahun pelajaran sekarang desain kurikulum madrasah kami, mengacu pada peraturan yang berlaku sesuai, yaitu memberlakukan kurikulum KTSP 2006 untuk kelas 3 dan 6 sedangkan kelas 1, 2, 4 dan lima kita menggunakan kurikulum 2013 baik umum maupun agamanya. Kalau ciri khas madrasah kita lakukan dengan mengembangkan kurikulum seperti pengaturan waktu, ada kegiatan pembiasaan, dan lain-lainnya. Lha untuk ciri khas pembedanya itu terletak di program keunggulan lokal, seni budaya dan pelajaran TIK. Kita secara sederhana sudah berbasis keterampilan anyaman bambu pak”.¹⁰⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa MIN Melikan Rongkop merupakan salah satu madrasah di Gunungkidul yang menjadi Pilloting Project kurikulum 2013. Pengembangan kurikulum berdasarkan dengan kebutuhan dan harapan para pemangku kepentingan serta menjadikan anyaman bambu sebagai program grand branding madrasah. Keunggulan lokal berbasis keterampilan anyaman bambu tersebut bertujuan untuk menggali, melestarikan, dan memberikan bekal pengetahuan serta keterampilan tangan kepada peserta didik. Dari grand branding madrasah ini terbukti dapat menarik minat dan simpatik masyarakat, sehingga dapat membentuk citra madrasah sebagai madrasah berbasis keterampilan tangan.

¹⁰⁷Wawancara dengan Ibu Susiati, M.Si Kepala MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari, Selasa, 14 Juni 2016, pukul. 09.30 WIB.

- 2) Transpotasi gratis bagi peserta didik yang bertempat tinggal jauh dari madrasah.

Untuk meningkatkan kualitas layanan pendidikan khususnya dibidang transpotasi, MIN Melikan Rongkop secara khusus memberikan pelayanan antar dan jemput siswa-siswi yang memiliki tempat tinggal jauh dari madrasah secara gratis. Pelayanan transpotasi ini bertujuan untuk mempermudah akses transpotasi peserta didik dan membantu untuk mengurangi beban tenaga dan biaya orang tua dalam bidang transpotasi. Program layanan transpotasi tersebut terbukti sangat efektif dan solutif didalam mengatasi permasalahan jarak yang harus ditempuh peserta didik kemadrasah.

Menurut kepala madrasah bahwa layanan transpotasi gratis untuk siswa-siswi yang tempat tinggalnya jauh dari madrasah merupakan suatu upaya peningkatan kualitas layanan pendidikan bagi masyarakat. Nilai praktis dari program layanan transpotasi gratis tersebut adalah dapat mengangkut peserta didik secara masal, efektif waktu dan biaya, serta meningkatkan rasa percaya masyarakat terhadap madrasah.

Ketua komite madrasah menjelaskan bahwa transpotasi gratis untuk siswa itu merupakan suatu wujud kepedulian madrasah kepada masyarakat dan merupakan suatu strategi madrasah untuk menarik minat masyarakat agar tertarik

menitipkan putra-putrinya bersekolah di MIN Melikan. Berdasarkan observasi menunjukkan bahwa program layanan transportasi gratis bagi peserta didik di wilayah Melikan Rongkop merupakan hal baru dan menjadi madrasah pertama yang menerapkan program tersebut. Implikasi dari program madrasah terhadap perspektif publik adalah terjadinya kesenjangan dan kecemburuan publik terhadap kualitas layanan antar individu madrasah dengan sekolah dasar di wilayah sekitar Desa Melikan Rongkop.

Bagi orang tua siswa sasaran program madrasah mengungkapkan bahwa program layanan transportasi gratis bagi siswa sangat membantu mengurangi beban biaya, tenaga dan waktu orang tua. Orang tua merasa lebih tenang dan tentram serta lebih percaya kepada madrasah karena putra-putrinya mendapatkan pelayanan dan perhatian secara khusus melalui program madrasah tersebut. Dengan kata lain, program madrasah dibidang layanan transportasi memiliki nilai praktis dan strategis untuk meningkatkan kepercayaan dan menarik minat masyarakat pada lembaga pendidikan madrasah (MIN Melikan Rongkop Gunungkidul).

f. Melakukan inovasi/promosi/publikasi keunggulan pendidikan madrasah

Kepala madrasah menjelaskan bahwa promosi atau publikasi tentang informasi penerimaan siswa baru di MIN Rongkop masih bersifat konvensional sehingga dalam kurun waktu 5 tahun terakhir tingkat pencapaiannya masih sangat rendah. Hal yang biasa dilakukan untuk promosi adalah melalui kegiatan sosialisasi ke TK ataupun RA di wilayah Rongkop secara terbatas. Keterbatasan promosi tersebut disebabkan karena kurangnya strategi, materi, media dan teknik yang digunakan dalam promosi pemasaran pendidikan dapat mengakibatkan rendah pencapaian target kuota kelas yang ditetapkan. Kurangnya inovasi promosi dan strategi pemasaran pendidikan inilah diyakini oleh kepala madrasah sebagai faktor penyebab rendahnya animo masyarakat untuk mendaftarkan putra-putrinya ke madrasah. Berikut hasil wawancara peneliti dengan kepala madrasah MIN Melikan Rongkop:

“selama ini kegiatan promosi dan publikasi dalam PPDB kurang maksimal dan masih bersifat tradisional, yaitu dengan cara sosialisasi ke TK-TK sekitar wilayah kecamatan Rongkop dan kita bersaing ketat dengan SD-SD terdekat yang mana mereka juga memiliki strategi masing-masing. Dan menurut saya dalam PPDB perlu ada inovasi-inovasi baru sehingga dalam menjaring siswa baru hasilnya dapat lebih maksimal”.¹⁰⁸

Selain dari penjelasan diatas, berdasarkan hasil wawancara dengan kepala madrasah bahwa materi dan media yang digunakan dalam promosi sangat berpengaruh terhadap minat masyarakat

¹⁰⁸Wawancara dengan Ibu Susiati, M.Si Kepala MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari, Selasa, 14 Juni 2016, pukul. 09.30 WIB.

terhadap pelaksanaan PPDB. Pada tahun 2015 materi yang digunakan dalam promosi atau sosialisasi kepada masyarakat dengan menggunakan keunggulan-keunggulan madrasah seperti pemberian fasilitas sekolah bagi calon siswa baru, kelengkapan sarana dan prasarana pendidikan, tentang biaya pendidikan, beasiswa bagi siswa berprestasi dan bantuan bagi siswa kurang mampu, prestasi-prestasi yang pernah diraih oleh siswa dan juga berbagai macam kegiatan ekstrakurikuler yang diselenggarakan.

Menurut pemaparan kepala madrasah bahwa media yang digunakan dalam promosi pendidikan madrasah adalah brosur, spanduk, banner, slide presentasi, kunjungan ke TK/RA dan juga media sosial seperti WA dan Face book. Adapun teknik promosi yang dilakukan dengan cara sosialisasi ke TK/RA, door to door, memasang brosur, memasang spanduk dan lain-lain. Pernyataan ini diperkuat dari hasil wawancara dengan orang tua siswa sebagai berikut:

“saya tahu dari sosialisasi di TK dan juga ada selebaran brosur, ada spanduknya juga yang dipasang di jalan”.¹⁰⁹

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa promosi dan publikasi dapat memberikan kontribusi positif terhadap distribusi dan akses informasi serta dapat mempengaruhi terhadap animo dan antusiasme masyarakat dalam rangka PPDB di MIN Melikan Rongkop.

¹⁰⁹Wawancara dengan Bp. Supriyono, Orang tua siswa MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Rabu, 15 Juni 2016, pukul. 08.00 WIB.

Hasil penelitian diatas dapat dijelaskan bahwa promosi dan publikasi keunggulan-keunggulan madrasah, media yang digunakan serta teknik promosi dapat berpengaruh positif terhadap distribusi dan akses informasi dalam rangka PPDB pada madrasah. Manfaat promosi dan publikasi juga dapat memberikan kejelasan informasi dan dapat menarik minat masyarakat dalam rangka PPDB, Maka untuk kepentingan ini, dibutuhkan kreatifitas, inovasi, loyalitas, dan integritas semua pengelola madrasah sehingga dalam program PPDB dapat mencapai hasil yang maksimal.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala madrasah menunjukkan bahwa salah satu faktor yang menyebabkan rendahnya animo masyarakat terhadap pendidikan dimadrasah adalah karena masyarakat belum mengenal, mengetahui dan memahami tentang pendidikan madrasah. Selain itu masyarakat juga belum dapat mengetahui perbedaan antara pendidikan pada madrasah Ibtidaiyah (MI) dan sekolah dasar (SD). Dalam perspektif masyarakat bahwa madrasah adalah sekolah agama Islam dengan kualitas pendidikan rendah, kurang berprestasi, sarana prasarana pendidikan kurang memadai, dan potensi masa depan anak kurang menjanjikan. Sedangkan sekolah dasar (SD) adalah sekolah negeri yang berkualitas dengan didukung dengan sumber daya sekolah yang baik, peserta didiknya berprestasi dan peluang masa depannya

lebih baik. Pernyataan ini diperkuat dari hasil wawancara sebagai berikut:

“pada umumnya masyarakat kurang mengetahui dan memahami apa itu madrasah. Kadang masyarakat tidak bisa membedakan antara madrasah dan sekolah. Tidak jarang masyarakat yang tidak kenal atau asing dengan nama MI. Secara sederhana pemahaman masyarakat tentang madrasah adalah sekolah agama dengan keseharian membaca Al Quran dan memperdalam pendidikan agama Islam sedangkan aspek pendidikan akademik secara umum kurang diperhatikan. Selain itu biasanya masyarakat itu membanding-bandingkan antara madrasah dan sekolah, misalnya sarana prasarana madrasah kurang memadai, siswanya kurang berprestasi, nilai ujian sekolah rendah, lingkungan madrasah kumuh dan lain-lainnya, singkatnya itu masyarakat umum itu lebih menyukai sekolah dasar karena status negeri atau dinaungi oleh pemerintah”.¹¹⁰

“ya kalau masyarakat dulu itu kurang faham tentang madrasah, membedakan saja tidak bisa antara sekolah dan madrasah tetapi sekarang masyarakat sudah mulai mengenal madrasah dan tertarik dengan madrasah”.¹¹¹

“kalau tiga sampai lima tahun yang lalu masyarakat kurang mengetahui dan menyadari keberadaan madrasah sebagai lembaga pendidikan. pendidikan madrasah kurang diminatilah, karena mungkin pada saat itu gema madrasah tidak sehebat sekarang. Untuk masyarakat sekarang sudah mulai mengenal dan melirik pendidikan madrasah secara umum, hal ini bisa dilihat dari peningkatan penerimaan peserta didik baru disemua jenjang baik dari RA, MI, MTs, dan MA negeri dan swasta rata-rata mulai meningkat. Masyarakat mulai percaya dan yakin kalau madrasah dapat memberikan pendidikan yang bermutu, berprestasi, dan dapat membentuk akhlak mulia.”¹¹²

¹¹⁰Wawancara dengan Ibu. Susiati, S.Pd.I., M.S.I., Kepala Madrasah MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Selasa 14 Juni 2016, pukul. 09.30 WIB.

¹¹¹Wawancara dengan Bp. Ashari, S.Pd.I, Guru MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Senin, 13 Juni 2016, pukul. 08.00 WIB.

¹¹²Wawancara dengan Bp. Poniman, S.Ag., MSI., Pengawas Madrasah Kementerian Agama Kabupaten Gunungkidul, pada hari Senin, 13 Juni 2016, pukul. 13.00 WIB,

Dari hasil wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa nama madrasah kurang dikenal oleh masyarakat secara luas sebagai suatu lembaga pendidikan yang memiliki kesamaan dan perbedaan dengan sekolah. Dalam hal ini, maka diperlukan upaya yang komprehensif oleh para pemangku kepentingan untuk mengenalkan madrasah secara terus menerus kepada masyarakat sehingga pendidikan madrasah dapat menjadi alternatif pertama yang dipilih untuk memenuhi kebutuhan pendidikan masyarakat disamping adanya sekolah umum non madrasah.

Untuk kepentingan pengenalan, publikasi, promosi dan strategi pemasaran lembaga pendidikan kepada masyarakat secara luas, kepala madrasah melakukan teknik-teknik sebagai berikut:

1) Membuat tim panitia PPDB

Tahap awal pelaksanaan PPDB pada madrasah adalah penyusunan perencanaan program kerja. Perencanaan program kerja ini merupakan tahap awal dalam suatu rangkaian kegiatan dengan tujuan agar program dapat terarah sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Perencanaan program PPDB di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul tergabung dalam rapat persiapan PPDB yang dilaksanakan pada bulan Juni yang dipimpin oleh kepala madrasah dengan melibatkan pengurus komite madrasah, guru dan karyawan. Aspek yang mendasari dalam perencanaan program PPDB adalah metode atau strategi

yang akan digunakan untuk menarik minat calon peserta didik baru dengan harapan pada tahun pelajaran baru akan memperoleh peningkatan kuantitas (*jumlah*) dan kualitas (*mutu*) calon peserta didik baru.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala madrasah peneliti menemukan data informasi yang menunjukkan bahwa strategi kepala madrasah untuk mengoptimalkan pencapaian rencana kerja PPDB di MIN Melikan Rongkop adalah dengan dibentuknya panitia atau tim kerja PPDB tahun pelajaran 2016/2017. Pembentukan panitia PPDB ini berdasarkan pada kemampuan, pengalaman dan domisi guru/karyawan karena itu berkaitan dengan pengetahuan dan penguasaan daerah masing-masing. Selain dari intern madrasah panitia PPDB juga melibatkan komite madrasah, tokoh masyarakat, tokoh agama dan juga kepala Dusun serta kepala desa setempat. Hasil wawancara peneliti dengan kepala madrasah MIN Melikan Rongkop sebagai berikut:

“Pembagian tugas dalam panitia PPDB saya mempertimbangkan beberapa aspek, pertama kemampuan guru didalam mengemban tugas, kedua pengalamannya didalam menjalankan tugas-tugas yang tentu saja tidak hanya PPDB tetapi pengalaman lain dalam melaksanakan tugas dan tanggungjawab, ketiga sikap dan perilaku atau citra. Sikap, perilaku dan citra guru dimata masyarakat itu penting saya pertimbangkan karena ini akan menyangkut citra madrasah secara keseluruhan. Yang berikutnya adalah loyalitas atau integritas. Ini juga saya perimbangkan karena menyangkut dengan keberlangsungan dan ketercapaian dari program PPDB kalau tidak loyal dan tidak berintegritas tentu saja dapat

menghambat dari pelaksanaan program dan yang terakhir adalah tempat tinggal guru. pada aspek ini saya menekankan dan mengajak kepada seluruh guru dan karyawan utamanya adalah anak-anak, keluarga dan saudara terdekat untuk bersekolah dimadrasah kami agar dapat menjadi contoh bagi masyarakat secara luas mengenai loyalitasnya dan citra baik yang ditimbulkan.¹¹³

“Untuk memperkuat kepanitiaan dalam PPDB kami juga menggandeng komite madrasaah, pengawass madrasah, tokoh masyarakat, tokoh agama, kepala dusun, kepala desa serta orang tua wali yang berkompeten atau memiliki pengaruh kuat dimasyarakat.”¹¹⁴

“peran saya dalam PPDB MIN Rongkop menjadi tim panitia dan membantu segala sesuatu yang direncanakan dan dibutuhkan dalam kegiatan PPDB. Kegiatan yang saya ikuti ada rapat panitia, sosialisasi, menyusun administrasi, menyebar brosur, memasang spanduk, banner, menyebarkan informasi kepada masyarakat tentang pendidikan di MIN Melikan biar mereka tertarik sekolah di madrasah”.¹¹⁵

“peran saya sebagai pengawas itu memberikan pembinaan, pengawasan, dan evaluasi pelaksanaan PPDB pada madrasah, sehingga dapat diketahui tingkat keberhasilan program dan kendala-kendala yang dihadapi oleh madrasah. Kalau di MIN Melikan saya termasuk tim panitia sebagai penasehat kepanitiaan PPDB”.¹¹⁶

Hasil wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa panitia PPDB beranggotakan kepala madrasah, pengawas madrasah, guru, karyawan, komite, tokoh masyarakat dan stake holder madrasah yang berkompeten sehinga secara struktural panitia

¹¹³Wawancara dengan Ibu. Susiati, S.Pd.I., M.S.I, Kepala Madrasah MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari

¹¹⁴Wawancara dengan Ibu Susiati, M.Si Kepala MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari, Selasa, 14 Juni 2016, pukul. 09.30 WIB.

¹¹⁵Wawancara dengan Bp. Ashari, S.Pd.I, Guru MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Rabu, 15 Juni 2016, pukul. 09.30 WIB.

¹¹⁶Wawancara dengan BP. Poniman, S.Ag. MSI Pengawas Madrasah Kementerian Agama Kabupaten Gunungkidul, pada hari Senin, 13 Juni 2016, pukul. 13.00 WIB.

yang terbentuk menjadi lebih kuat untuk melaksanakan program PPDB pada madrasah.

Struktur panitia PPDB di MIN Melikan Rongkop pada tahun pelajaran 2015/2016 diantaranya terdiri dari penasehat/pembina yaitu pengawas madrasah kecamatan Rongkop, penanggungjawab kepala madrasah, ketua, sekretaris, bendahara, dan seksi bidang: sosialisasi publikasi informasi dan dokumentasi, pelaksana harian, sarana dan prasarana, konsumsi, keamanan, dan humas. Untuk memperjelas bidang kerja dan tanggungjawab tugas kepanitiaan maka dalam penetapan panitia PPDB tersebut juga ditetapkan Job Diskripsian secara jelas dan rinci.

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa strategi kepala madrasah untuk meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop adalah dengan membentuk panitia atau tim worik PPDB dengan mengatur bidang tugas dan tanggungjawabnya secara jelas dan rinci. Spesifikasi pemilihan anggota panitia menekankan pada aspek kompetensi, pengalaman, domisili, loyalitas dan integritas serta keprofesionalan anggota. Dengan terbentuknya panitia PPDB ini dapat membantu didalam melaksanakan rencana-rencana yang telah ditetapkan melalui program PPBD yang telah disusun sebelumnya.

2) Membuat pemetaan wilayah dan target promosi PPDB

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala madrasah dapat diketahui bahwa strategi kepala madrasah dalam PPDB adalah dengan penentuan peta wilayah yang akan menjadi target operasi pemasaran pendidikan. Kepala madrasah menjelaskan bahwa tujuan dari langkah tersebut adalah agar dapat diketahui secara dini tentang peluang, hambatan, tantangan, dan ancaman dalam rangka rekrutmen peserta didik baru di madrasah. Analisis SWOT dilakukan oleh kepala madrasah agar dapat mencari formulasi dan inovasi baru dalam promosi atau strategi yang tepat untuk rekrutmen calon peserta didik. Kepala madrasah menyadari bahwa persaingan dalam PPDB sangat kompetitif, sehingga sering terjadi adu strategi dengan sekolah/madrasah lain dalam satu wilayah dan tidak jarang menimbulkan konflik atau permasalahan antar lembaga pendidikan disuatu wilayah.

Berdasarkan hasil dokumentasi kepala madrasah mengawali pemetaan wilayah melalui pendataan jumlah TK/RA dan jumlah SD/MI diwilayah kecamatan Rongkop Gunungkidul. Selain itu juga kepala madrasah melakukan pendataan jumlah siswa TK/RA yang akan lulus, jumlah siswa SD/MI yang akan lulus serta kuota kelas I yang ditetapkan oleh SD/MI diwilayah kecamatan Rongkop Gunungkidul. Adapun

hasil pemetaan wilayah dan targer operasi promosi PPDB MIN Melikan Rongkop adalah sebagai berikut:

Dari hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa pemetaan wilayah dan penentuan target operasi promosi PPDB dapat membantu kepala madrasah didalam menganalisis peluang dan hambatan sehingga kepala madrasah lebih mudah untuk mencari formulasi dan inovasi strategi yang tepat dalam rekrutmen calon peserta didik baru. Pemetaan wilayah ini juga dapat dijadikan langkah preventif terhadap adanya kemungkinan timbulnya permasalahan atau konflik yang sering terjadi antar lembaga pendidikan disuatu wilayah.

3) Menjalin hubungan kerja sama dan membentuk jaringan

Hasil wawancara dengan kepala madrasah bahwa indikator yang menunjukkan strategi kepala madrasah dalam meningkatkan PPDB adalah menjalin hubungan kerja sama dan membangun jaringan. Penjelasan dari kepala madrasah bahwa hubungan kerja sama dilakukan secara intern dan ekstern madrasah. Hubungan intern dilakukan dengan seluruh warga madrasah, yaitu kepala madrasah dengan dewan guru, karyawan, dan para peserta didik. Sedangkan hubungan ekstern dilakukan dengan komite madrasah, orang tua siswa, para tokoh masyarakat, serta masyarakat sekitar madrasah. Hubungan kerja sama ini direalisasikan dengan berbagai bentuk kegiatan-

kegiatan madrasah atau melibatkannya dalam kepengurusan madrasah. Misalnya adalah kegiatan rapat-rapat, sosialisasi, kegiatan sosial kemasyarakatan, kegiatan keagamaan, penyelesaian berbagai permasalahan pendidikan, pengembangan pendidikan madrasah, pembentukan karakter atau budaya madrasah dan lain sebagainya. Pernyataan tersebut sesuai dengan penuturan ketua komite madrasah dan orang tua siswa sebagai berikut:

“kami komite madrasah sering sekali diundang untuk rapat-rapat, sosialisasi dimadrasah. Kadang malah kita diutus untuk menghadiri undangan rapat kabupaten atau provinsi. Untuk acara rapat atau sosialisasi dimadrasah itu ada penyusunan kurikulum, program kerja madrasah, PPDB, penyusunan anggaran kegiatan madrasah, pengembangan pendidikan dan masih banyak acara yang lain”.¹¹⁷

“hubungan sosial masyarakatnya bagus, dan bapak ibu guru sering terlibat dalam acara-acara sosial masyarakat dalam kegiatan-kegiatan hari besar atau peringatan hari nasional selalu hadir, ada kerja bakti lingkungan masyarakat, menghadiri taziah atau jenguk orang sakit pokoknya baguslah hubungan dengan masyarakat sekitar madrasah.”¹¹⁸

Hasil wawancara tersebut diatas dapat dijelaskan bahwa peran dan fungsi komite sebagai mitra kerja madrasah telah berjalan dengan baik dan memberikan kontribusi positif terhadap pengelolaan dan penyelenggaraan pendidikan madrasah. Disisi lain warga besar madrasah memiliki

¹¹⁷Wawancara dengan Bp. Drs. Suwardi, Ketua Komite Madrasah MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari jumat, 17 Juni 2016, pukul. 08.00 WIB.

¹¹⁸Wawancara dengan BP. Supriyono, Wali siswa MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Rabu, 15 Juni 2016, pukul. 08.00 WIB.

kompetensi sosial yang baik dan mampu merespons berbagai situasi dan kondisi yang terjadi dilingkungan masyarakat. Implementasi kompetensi sosial kepala madrasah dan guru serta karyawan ini dapat memperluas dan memperkuat jalinan kerja sama dengan stake holder serta bermanfaat untuk mendukung penyelenggaraan pendidikan pada MIN Melikan.

Dari hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa kepala madrasah memiliki kompetensi yang baik didalam menjalin kerja sama dengan stake holder madrasah dan membangun kesadaran bagi warga madrasahnyanya dibidang sosial kemasyarakatan. Intensitas pertemuan yang tinggi dalam berbagai kegiatan yang dilaksanakan akan membuka komunikasi, kerja sama, partisipasi, persatuan dan kesatuan serta membangun rasa tanggungjawab bersama semua pihak untuk pengelolaan dan pengembangan pendidikan pada madrasah. Jalinan kerja sama dan peran serta dibidang sosial kemasyarakatan tidak semata untuk pencitraan lembaga madrasah, namun bertujuan untuk memberikan keteladanan kepada masyarakat tentang pentingnya kerja sama, persatuan dan kesatuan, partisipasi, loyalitas dan rasa tanggungjawab secara timbal balik antara madrasah dengan stake holder madrasah.

4) Teknik promosi pendidikan madrasah

Dalam kegiatan promosi dan publikasi dalam rangka rekrutmen siswa baru, di MIN Melikan menggunakan materi, media dan teknik direncanakan secara khusus sehingga menjadi strategi madrasah untuk mengoptimalkan dalam pencapaian pemasaran pendidikan. Menurut ketua TIM Panitia PPDB menjelaskan bahwa promosi dan publikasi secara bermacam-sama bertujuan untuk mengenalkan kepada masyarakat tentang kelebihan dan keunggulan-keunggulan madrasah sehingga dapat menarik minat untuk mendaftarkan putra-putrinya ke madrasah.

Dalam promosi dan publikasi madrasah kepala menjelaskan bahwa materi yang digunakan meliputi keunggulan-keunggulan program madrasah, kelengkapan fasilitas pendidikan, SDM pendidik, dan prestasi yang diperoleh siswa. Untuk media publikasi yang digunakan adalah brosur, spanduk, proposal permohonan sosialisasi dan slide presentasi namun belum menggunakan kemajuan teknologi dan informasi yang berkembang saat ini, seperti media elektronik, media cetak, dan sosial media. Sedangkan tehnik promosi/pemasarannya menggunakan teknik sosialisasi ke TK/RA, door to door/jemput bola, melibatkan stake holder madrasah dan tokoh masyarakat setempat.

Sejalan dengan temuan hasil penelitian diatas guru madrasah (*Tim Panitia PPDB*) menjelaskan bahwa guru memiliki kontribusi dan peran dalam PPDB sehingga dapat membantu mengoptimalkan hasil pencapaian dalam PPDB. Peran guru dalam panitia PPDB secara kolaboratif tersebut merupakan representasi loyalitas dan integritas guru dalam team work madrasah. Pernyataan tersebut diperkuat hasil wawancara sebagai berikut:

“.... komitmen saya, ya selalu mengikuti dan menjalankan strategi dan tahapan yang telah direncanakan agar dapat berjalan dengan baik dan lancar. Memberikan informasi dari masyarakat kepada kepala madrasah yang berkaitan dengan penyelenggaraan atau masukan dari masyarakat. memberikan informasi kepada masyarakat tentang prestasi madrasah, kelebihan dan keuntungan sekolah dimadrasah, memberikan informasi tentang biaya gratis, banyak kegiatan keagamaan, ekstrakurikuler dan prestasi yang pernah diraih oleh siswa dan lulusan siswa banyak yang diterima di smp negeri”.¹¹⁹

Hasil wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa guru (*Tim Panitia PPDB*) memiliki komitmen tinggi dalam mengikuti dan menjalankan strategi dan tahap-tahap kegiatan dalam PPDB yang telah direncanakan. Peran serta Tim Panitia PPDB dalam rekrutmen peserta didik baru terbukti dapat memberikan kontribusi signifikan untuk mempromosikan dan mempublikasikan madrasah kepada publik, sehingga efektifitas

¹¹⁹Wawancara dengan Bp. Ashari, S.Pd.I, Guru MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari, Rabu, 15 Juni 2016, pukul. 09.30 WIB.

dan optimalisasi tujuan organisasi dapat diaktualisasikan secara maksimal.

Hasil pengamatan pelaksanaan PPDB di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul dilaksanakan pada hari Senin, 20 Juni 2016 sampai dengan Sabtu, 25 Juni 2016 sesuai dengan jadwal yang ditentukan dalam Juknis PPDB yang ditetapkan oleh Kementerian Agama provinsi DIY dan Dinas Dikpora Kabupaten Gunungkidul. Dalam implementasinya, promosi dan publikasi menggunakan media sebagai berikut:

- a) Brosur, yaitu memuat tentang informasi PPDB, persyaratan pendaftaran, waktu pelaksanaan, program keunggulan, dan fasilitas layanan pendidikan.
- b) Baner, yaitu memuat pesan informasi pelaksanaan pendaftaran PPDB, lokasi madrasah dan gambar gedung madrasah serta siswa berprestasi.
- c) Video, yaitu memuat informasi tentang madrasah, SDM madrasah, fasilitas, kegiatan KBM, prestasi, dan program unggulan.
- d) Proposal, yaitu memuat permohonan untuk melaksanakan sosialisasi PPDB di TK/RA di wilayah Kec. Rongkop.
- e) Reward, yaitu reward diberikan kepada siswa peserta lomba gebyar madrasah berupa piala, piagam dan uang

pembinaan serta prioritas khusus jika mendaftar di MIN Melikan Rongkop.

- f) Spanduk, yaitu memuat pesan informasi pendaftaran PPDB dan ucapan selamat datang calon peserta didik baru.

Hasil pengamatan diatas dapat dijelaskan bahwa media yang digunakan dalam promosi dan publikasi sangat beragam sesuai dengan kebutuhan dan tujuan publikasi. Berbagai macam media yang digunakan tersebut merupakan inovasi strategi pemasaran madrasah dalam rangka optimalisasi pencapaian target PPDB. Sedangkan teknik promosi pemasaran yang digunakan oleh MIN Melikan Rongkop adalah sebagai berikut:

- a) Presentasi madrasah, yaitu penyajian materi secara singkat, jelas dan rinci mengenai prestasi siswa diberbagai macam lomba disertai foto-foto piala dsb.
- b) Fasilitas madrasah, yaitu menyajikan gambar-gambar dan vidio tentang fasilitas madrasah disertai dengan penjelasan yang menarik masyarakat.
- c) SDM madrasah yang potensial, yaitu menyajikan keunggulan SDM madrasah, yaitu guru dan karyawan yang berkompeten.
- d) Program madrasah, yaitu menyajikan keunggulan program madrasah disertai gambar, vidio dan penjelasan oleh tim panitia secara jelas dan menarik minat orang tua.

- e) Kultur madrasah, yaitu menyajikan gambaran secara jelas tentang budaya dan karakter pendidikan di madrasah disertai dengan foto juga video kegiatan pembelajaran.
- f) Letak strategis madrasah, yaitu menjelaskan letak geografis madrasah yang strategis dan mudah untuk dijangkau oleh masyarakat disertai gambar.
- g) Biaya pendidikan, yaitu menjelaskan gambaran tentang biaya pendidikan pada madrasah secara jelas dan mudah difahami oleh orang tua siswa.
- h) Teknologi, yaitu menyajikan materi tentang kelebihan fasilitas media pembelajaran di madrasah disertai gambar secara konkrit.

Hasil pengamatan di atas menunjukkan bahwa materi yang digunakan dalam promosi dan publikasi pemasaran pendidikan madrasah memuat berbagai macam keunggulan-keunggulan madrasah yang bersifat fisik dan non fisik yang dapat merepresentasikan situasi dan kondisi serta prospektif pendidikan yang diselenggarakan oleh madrasah.

Untuk mengimplementasikan promosi dan publikasi pendidikan di MIN Melikan Rongkop tersebut di atas teknik atau strategi yang digunakan adalah sebagai berikut:

- a) Menyebarkan brosur, yaitu brosur dipasang ditempat yang strategis dan juga diberikan kepada masyarakat atau calon orang tua siswa.
- b) Memasang spanduk/baner ditempat strategis, yaitu Pemasangan spanduk dan baner ditempat yang strategis dan mudah dibaca publik.
- c) Melakukan presentasi door to door (jemput bola), yaitu Bertujuan untuk mengintensifkan komunikasi dengan orang tua siswa agar mendaftar di MIN Melikan Rongkop.
- d) Mengajukan proposal kerja sama dengan TK/RA, yaitu pengajuan proposal kerja sama diberikan sebelum diadakan sosialisasis PPDB kepada kepek TK/RA diwilayah Kec. Rongkop.
- e) Menyelenggarakan even (pengajian, lomba, baksos, pameran), yaitu even lomba dilaksanakan bulan April 2016 untuk menggalang masa dan publikasi madrasah.
- f) Melakukan kerja sama stake holder dan tokoh masyarakat, yaitu menyelenggarakan rapat dan sosialisasi baik di madrasah maupun diluar madrasah.
- g) Memberikan reward dan beasiswa serta bantuan siswa miskin, yaitu reward dan beasiswa diprioritaskan pada siswa yang berprestasi sedangkan bantuan dialokasikan kepada siswa kurang mampu.

Dari hasil pengamatan pelaksanaan PPDB di MIN Melikapn Rongkop tersebut diatas menunjukkan bahwa teknik dan strategi yang digunakan dalam promosi dan publikasi pemasaran pendidikan madrasah. Secara akumulatif strategi yang dipilih dan digunakan dalam rangka PPDB madrasah tahun pelajaran 2016/2017 sudah berjalan dengan baik dan mencapai hasil yang optimal. Dari teknik promosi pendidikan dalam rangka rekrutmen siswa baru tersebut masih bersifat konvensional karena belum menggunakan perkembangan dan kemajuan teknologi informasi, seperti promosi melalui media cetak, media elektronik dan media sosial (*medsos*).

- 5) Publikasi pendidikan madrasah melalui pemanfaatan momen Hari Besar Islam (*HBI*) dan Hari Besar Nasional (*HBN*).

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala madrasah menunjukkan bahwa strategi pencitraan madrasah dilakukan melalui momen hari besar agama Islam (*HBI*) dan hari besar nasional (*HBN*). Pemanfaatan (*HBI*) dan (*HBN*) dilaksanakan dengan waktu pelaksanaan, contoh kegiatan *HBI* yaitu peringatan Isro mi'roj, Maulid Nabi Muhammad, Hari Raya Qurban, Pesantren Kilat, nuzulul Quran dan penyaluran zakat fitrah. Sedangkan contoh pelaksanaan kegiatan *HBN* adalah memperingatai hari Kartini, Hardiknas, Upacara 17 agustus, hari GURU, PGRI dan lain sebagainya.

Menurut kepala madrasah bahwa Kegiatan-kegiatan HBN tersebut dilakukan dengan cara melibatkan seluruh guru dan karyawan serta peserta didik bertempat di madrasah dan terkadang bergabung dengan sekolah atau instansi sekecamatan Rongkop. Sedangkan untuk kegiatan-kegiatan HBI tertentu pesertanya adalah guru, karyawan, komite madrasah dan orang tua siswa yang bertempat di madrasah. Dalam setiap kegiatan-kegiatan baik HBI dan HBN selalu menampilkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh peserta didiknya seperti bacaan Qiraatul Quran, seni tari, kesenian hadroh, Drum Band dan lain-lain. Sehingga kegiatan ini menjadi meriah, dan menyenangkan pendidik, peserta didik, orang tua, dan masyarakat sekitar secara umum.

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pemanfaatan HBI dan HBN oleh madrasah dapat menciptakan citra baik madrasah ditengah masyarakat secara umum. Intensitas pelaksanaan kegiatan dan juga keberagaman kegiatan secara akumulatif dapat mengenalkan madrasah kepada publik serta dapat meningkatkan kredibilitas madrasah kepada masyarakat pengguna pendidikan. Implikasi dari kegiatan tersebut terbukti dapat mengenalkan kepada masyarakat secara luas serta dapat meningkatkan minat serta motivasi masyarakat untuk menitipkan putra-putrinya bersekolah dimadrasah.

g. Melengkapi sarana dan prasarana madrasah

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala madrasah bahwa indikator yang dapat mempengaruhi minat masyarakat terhadap pendidikan di MIN Melikan Rongkop adalah sarana dan prasarana kurang lengkap. Untuk kepentingan ini kepala madrasah berupaya untuk melengkapi sarana dan prasarana yang belum dimiliki, mengadakan perbaikan dan perawatan secara berkala sehingga sarana dan prasarana yang sudah dimiliki dapat berfungsi dan digunakan dengan baik. Hal ini sesuai dengan penjelasan dari orang tua siswa dan komite madrasah sebagai berikut:

“Sarana dan prasarana di MIN Melikan itu sudah bagus dan lengkap, akan tetapi menurut saya perlu ditambah lagi supaya lebih banyak dan lengkap. Orang tuanya pun akan senang dan bangga kalau MIN Melikan semakin maju dan berprestasi”.¹²⁰

“Sarana dan prasarana madrasah kami itu sangat bagus dan lebih lengkap dari pada SD Negeri terdekat, semoga ini dapat menambah rasa minat orang tua dan meningkatkan kepercayaan masyarakat kita untuk mensekolahkan anak-anaknya ke madrasah”.¹²¹

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa ketersediaan sarana dan prasarana pendidikan di MIN Melikan sudah memadai sebagai pendukung kegiatan pendidikan dan pembelajaran bagi guru dan para peserta didik di madrasah. Fasilitas pendidikan yang dimiliki oleh madrasah dapat

¹²⁰Wawancara dengan Ibu. Wiji Astuti, Orang tua siswa MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Rabu, 15 Juni 2016, pukul. 08.00 WIB.

¹²¹Wawancara dengan Bp. Hartanto, orang tua siswa MIN Melikan Rongkop Gunungkidul, pada hari Rabu, 15 Juni 2016, Pukul. 08.00 WIB.

meningkatkan rasa ketertarikan, minat, motivasi dan kepercayaan masyarakat terhadap penyelenggaraan pendidikan madrasah.

B. Hasil yang dicapai dari strategi kepala madrasah dalam meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul

a. Terbentuknya kredibilitas madrasah sebagai penyedia layanan jasa pendidikan

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala madrasah menunjukkan bahwa masyarakat sekarang sudah lebih berminat untuk mendaftarkan putra-putrinya di madrasah, karena madrasah dinilai masyarakat akan memberikan banyak keuntungan hasil pendidikan baik secara akademik maupun agama. Pernyataan tersebut sesuai dengan hasil wawancara dengan ketua komite madrasah bahwa bagi masyarakat yang menginginkan anaknya pandai ilmu agama Islam maka memilih madrasah merupakan pilihan yang tepat.

Untuk membangun kredibilitas pendidikan madrasah kepala madrasah mengungkapkan bahwa selaku leader, kepala madrasah berkomitmen untuk melaksanakan peraturan-peraturan dan program-program madrasah yang telah ditetapkan, sehingga visi, misi dan tujuan madrasah dapat tercapai secara optimal. Selain itu juga kepala madrasah senantiasa melakukan terobosan-terobosan

program strategis sesuai dengan kebutuhan, tuntutan dan perkembangan zaman secara komprehensif. Kemampuan managerial kepala madrasah tersebut menurut penulis yang menjadikan MIN Melikan dalam kurun waktu 2 tahun terakhir semakin eksis dan memiliki reputasi yang baik dimata masyarakat dan dilingkungan lintas instansi di kecamatan Rongkop.

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa kompetensi kepala madrasah yang diiringi dengan konsistensi untuk bekerja keras dalam mengelola lembaga pendidikan dapat meningkatkan kualitas pendidikan dimadrasah. Implikasi dari manajemen pengelolaan yang efektif dan efisien akan dapat mempertinggi hasil pencapaian tujuan pendidikan yang diharapkan.

b. Meningkatkan minat dan motivasi masyarakat dalam PPDB di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul.

Dari hasil wawancara dengan kepala madrasah menunjukkan bahwa minat dan motivasi masyarakat untuk mendaftarkan putra-putrinya ke madrasah semakin besar. Hal itu ditandai dengan tercapainya penerimaan peserta didik baru pada 3 (tiga) tahun terakhir sesuai kuota kelas yang ditetapkan. Adapun hasil penerimaan peserta didik baru tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel. 7. Data statistik penerimaan peserta didik baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul.

TAHUN PELAJARAN	Jumlah Rombel	Kuota tiap rombel	Jumlah siswa baru	Jumlah Selisih	Diskripsi
2012/2013	1	28	10	- 18	Kuota belum tercapai
2013/2014	1	28	11	- 17	Kuota belum tercapai
2014/2015	1	28	16	- 12	Kuota belum tercapai
2015/2016	1	28	35	+ 7	Melebihi kuota
2016/2017	1	28	34	+ 6	Melebihi kuota

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa penerimaan peserta didik baru di MIN Melikan Rongkop dalam kurun waktu 5 tahun terakhir mengalami fluktuatif (tidak tentu), hal tersebut menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan madrasah masih sangat rendah utamanya adalah pada tahun pelajaran 2012/2013 s.d 2014/2015. Pada tahun pelajaran 2015/2016 dan 2016/2017 menunjukan hasil rekrutmen siswa baru yang sangat signifikan dari pada tiga tahun sebelumnya.

Dari hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi kepala madrasah dalam meningkatkan PPDB di MIN Melikan Rongkop telah tercapai (berhasil) dengan baik. Namun demikian, untuk menjaga kestabilan dan peningkatan jumlah penerimaan peserta didik baru pada tahun-tahun yang akan datang,

kepala madrasah dituntut untuk selalu melakukan inovasi-inovasi strategi dan bersinergi dengan stake holder madrasah sehingga akan dapat membantu mempermudah dalam mencapai tujuan pendidikan yang diharapkan.

B. Analisis dan pembahasan penelitian

1. Strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul

Merujuk pada hasil penelitian yang diuraikan sebelumnya bahwa strategi kepala MIN Melikan Rongkop Gunungkidul diawali dengan meningkatkan mutu (kwalitas) produk pendidikan. Hal ini disebabkan karena produk merupakan hal yang sangat diperhatikan dan dipertimbangkan oleh masyarakat pengguna jasa pendidikan. meningkatkan kualitas produk (hasil) pendidikan madrasah merupakan salah satu jaminan sukses yang diberikan oleh kepala madrasah kepada peserta didik.

Untuk mendukung program pemerintah tentang wajib belajar sembilan tahun, maka kepala madrasah menetapkan MIN Melikan Rongkop sebagai madrasah penyelenggara pendidikan gratis kepada peserta didiknya. Hal tersebut bertujuan untuk memberikan jaminan agar seluruh peserta didik dapat berpartisipasi dan menyelesaikan pendidikan dimadrasah utamanya adalah peserta didik yang tingkat ekonominya rendah (miskin). Program kepala madrasah dibidang CSR

(*Corporation Social Respons*), yaitu pemberian beasiswa kepada siswa berprestasi dan memberikan bantuan dana pendidikan bagi siswa miskin. Program tersebut terbukti mendapat respons positif dari masyarakat dan orang tua siswa sehingga dapat meningkatkan minat masyarakat untuk mendaftarkan putra-putrinya ke madrasah.

Selain produk dan harga, nilai lain yang ditawarkan oleh madrasah adalah lokasi madrasah yang strategis. Realita yang terjadi dimasyarakat bahwa lokasi sekolah/madrasah juga menjadi hal penting yang diperhatikan dan dipertimbangkan oleh masyarakat penggunaan jasa pendidikan. Pernyataan tersebut erat kaitannya dengan kemudahan akses perjalanan serta transportasi menuju madrasah. Keberadaan lokasi madrasah yang strategis merupakan keunggulan tersendiri yang memiliki nilai jual/tawar kepada masyarakat. Hal tersebut merupakan strategi marketing yang diterapkan oleh kepala madrasah karena masyarakat lebih memilih lembaga pendidikan yang lokasinya strategi, aman, nyaman dan sehat.

Disisi lain personal (*Sumber Daya Manusia*) madrasah juga menjadi prioritas utama yang diperhatikan dan dipertimbangkan masyarakat pengguna jasa pendidikan. Hal tersebut karena pendidik dan tenaga kependidikan akan banyak memberikan pengaruh terhadap kualitas proses dan kualitas hasil pendidikan bagi peserta didik. Untuk kepentingan ini kepala madrasah senantiasa berupaya untuk meningkatkan kompetensi guru-guru madrasah, melalui

diklat/workshop, seminar, PLPG, KKG, penulisan karya ilmiah, penelitian tindakan kelas (PTK) dan melanjutkan sekolah. Dalam konteks strategi marketing, tenaga pendidik dan tenaga kependidikan (PTK) yang memiliki kualifikasi akademik, kompetensi dan masa kerja yang memadai akan menjadi acuan masyarakat pengguna jasa pendidikan untuk memilih madrasah sebagai tempat pendidikan putra-putrinya.

Selain dari uraian diatas, hal lain yang sangat menentukan keberhasilan dalam kegiatan marketing lembaga pendidikan Islam adalah kualitas proses dan layanan jasa yang dapat memuaskan keinginan pelanggan. Dalam konteks ini, madrasah menerapkan standar yang tinggi dalam memberikan layanan pendidikan kepada peserta didiknya, diantaranya adalah KBM yang efektif, kreatif, inovatif dan menyenangkan, program-program unggulan madrasah melalui kegiatan ekstrakurikuler, kegiatan pembiasaan, serta daya dukung fasilitas pendidikan yang lengkap dan representatif. Untuk kepentingan tersebut, maka kepala madrasah senantiasa melakukan inovasi dan formulasi program-program madrasah yang dapat mengakomodasi dan mengembangkan potensi, bakat serta minat peserta didik. Dalam kegiatan marketing lembaga pendidikan, kualitas proses dapat menjadi nilai tawar kepada pelanggan pendidikan, sehingga madrasah menjadi lembaga yang diminati dan menjadi prioritas utama untuk dipilih oleh masyarakat.

Formulasi strategi pemasaran pendidikan juga memerlukan bukti fisik berupa sarana dan prasarana yang memadai. Realita yang terjadi dimasyarakat menunjukkan bahwa kelengkapan sarana dan prasarana pendidikan merupakan salah satu pertimbangan masyarakat dan calon peserta didik untuk menggunakan jasa pendidikan pada sekolah/madrasah yang diminati. Dalam konteks ini, MIN Melikan Rongkop Gunungkidul telah memiliki sarana dan prasarana yang lengkap dan memadai sehingga dapat mendukung kegiatan pembelajaran peserta didik. Adapun sarana dan prasarana yang dimiliki oleh madrasah diantaranya adalah bangunan gedung yang kokoh dan bagus, ruang kelas yang tercukupi, ruang perpustakaan, UKS, dan tempat peribadahan yang sangat representatif. Hal tersebut dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru merupakan nilai tawar yang sangat diperhatikan dan dipertimbangkan oleh orang tua calon peserta didik.

Promosi merupakan sarana yang sangat penting dalam proses marketing lembaga untuk mengenalkan madrasah kepada masyarakat secara luas. Oleh karena itu dibentuknya panitia PPDB dapat membantu mempermudah dan memperlancar tugas dan tanggungjawab dari setiap tahapan kegiatan PPDB. Dalam pelaksanaannya, panitia yang dipilih merupakan stake holder madrasah yang memiliki kompetensi dan berintegritas tinggi baik secara kelembagaan maupun dilingkungan sosial kemasyarakatan. Implikasi dari strategi ini adalah kemudahan

dalam pemetaan lokasi dan sasaran PPDB di setiap wilayah target operasi.

Untuk mengoptimalkan kegiatan promosi, maka strategi kepala madrasah menerapkan teknik promosi/publikasi langsung dan tidak langsung. Untuk mempermudah pemahaman dan kejelasan informasi yang diberikan kepada masyarakat, maka promosi menggunakan berbagai macam media, materi, dan teknik yang sesuai dengan kebutuhan dan kepentingan pemasaran serta menyesuaikan situasi dan kondisi masyarakat calon pengguna jasa pendidikan madrasah.

Berdasarkan dari uraian diatas maka dapat diketahui bahwa strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul adalah menggunakan teori bauran pemasaran yang mempertimbangkan pada aspek *Product, Price, Place, Promotion, People, Physical evidence dan process (7 P)*.

Strategi yang ditempuh oleh kepala madrasah tersebut setelah melakukan survei secara sederhana, bahwa realita masyarakat selalu mempertimbangkan produk, layanan, SDM dan fasilitas pendukung pendidikan. Layanan pendidikan kepada komunitas pendidikan sedikitnya terdapat lima sifat layanan yang harus diwujudkan oleh kepala sekolah agar pelanggan puas. Layanan sesuai dengan yang dijanjikan, yaitu *reability* (mampu menjamin kualitas pembelajaran), *assurance* (mampu menjamin kualitas pembelajaran), *tangible* (iklim sekolah yang kondusif), *emphaty* memberikan perhatian penuh kepada

peserta didik dan *responsiveness* yaitu cepat tanggap terhadap kebutuhan peserta didik.¹²²

Dalam konteks lembaga pendidikan, pemasaran “marketing” adalah pengolahan yang sistematis dari pertukaran nilai-nilai yang sengaja dilakukan untuk dipromosikan misi-misi madrasah berdasarkan pemuasan kebutuhan nyata baik untuk stake holder ataupun masyarakat sosial pada umumnya.¹²³

Marketing atau pemasaran adalah proses sosial dan manajerial antara individu dan kelompok untuk mendapatkan kebutuhan dan keinginan bersama dengan menciptakan, menawarkan dan saling bertukar sesuatu yang bernilai, satu dengan yang lain.¹²⁴

Pengertian diatas menunjukkan bahwa proses sosial merupakan inti dari strategi dan manajemen pengelolaan pendidikan. Hal ini karena kelompok sosial atau masyarakat merupakan komunitas pendidikan yang langsung berinteraksi, sebagai mitra kerja, pengguna sekaligus pemakai dari proses maupun hasil dari pendidikan. Selain itu juga sebuah proses sosial dan manajerial untuk mendapatkan apa yang dibutuhkan dan diinginkan melalui penciptaan (*creation*) penawaran, pertukaran produk yang bernilai dengan pihak lain dalam bidang pendidikan.¹²⁵ Dengan demikian dapat dikatakan bahwa hasil penelitian ini memiliki relevansi dengan teori marketing, teori bauran pemasaran dan teori penerimaan peserta didik baru (PPDB) serta hasil penelitian terdahulu.

¹²²E. Mulyasa, *Menjadi Kepala Sekolah Profesional dalam Konteks Menyukkseskan MBS dan KBK*, (Bandung: PT. Rosda Karya, 2004), hlm. 26.

¹²³Muhaimin, *Managemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 97.

¹²⁴Daryanto, *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2013), hlm. 1.

¹²⁵Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan pendidikan: Konsep, Prinsip dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, (Yogyakarta: Kaukaba, 2012), hlm. 229.

2. Hasil dari strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul

- a. Terbentuknya kredibilitas madrasah sebagai lembaga penyedia layanan jasa pendidikan

Untuk dapat dinikmati oleh komunitas pendidikan, maka setiap organisasi dituntut untuk memiliki kemampuan berubah sebelum organisasi mengalami penurunan kinerja atau mati.¹²⁶ Pada saat seluruh komponen organisasi masih mampu menunjukkan kinerja terbaiknya, maka kepercayaan eksternalpun masih tinggi, sehingga gagasan-gagasan baru masih lebih mudah dapat diinternalisasikan. Perubahan yang positif konstruktif mengharuskan adanya sumberdaya manusia yang handal. Karena tanpa adanya SDM yang handal, maka perubahan positif mustahil akan terjadi.

Sebagai seorang manager, kepala madrasah selalu melakukan inovasi dan formulasi pada manajemen pengelolaan madrasah yang diarahkan kepada perbaikan-perbaikan mutu layanan jasa pendidikan. Hal inilah yang dipandang oleh masyarakat sebagai pengguna jasa pendidikan bahwa MIN Melikan memiliki produk dan layanan jasa pendidikan yang baik serta dapat memuaskan setiap keinginan pelanggannya. Hal tersebut ditandai dengan adanya penawaran produk-produk unggulan yang variatif dan dibuktikan

¹²⁶Nur Efendi, *Manajemen Perubahan di Pondok Pesantren: Kontruksi Teoritik Dan Praktik Pengelolaan Perubahan Sebagai Upaya Pewarisan Tradisi dan Menatap Tantangan Masa Depan*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hlm. 82.

dengan berbagai macam penghargaan prestasi yang pernah diraih oleh peserta didiknya. Implikasi dari manajemen kepala madrasah yang efektif dan efisien tersebut secara akumulatif dapat meningkatkan kredibilitas madrasah sebagai penyedia jasa pendidikan ditingkat dasar serta mampu bersaing dengan lembaga lain yang setingkat di daerahnya.

Menurut Muhaimin menyatakan bahwa, perubahan hanyalah sebagai alat. Tujuan perubahan adalah untuk meningkatkan mutu pendidikan, sehingga masing-masing sekolah/madrasah dituntut menyelenggarakan dan mengelola pendidikan secara serius. Pengelolaan yang baik mampu memberikan jaminan mutu (*Quality Assurance*), mampu memberikan pelayanan prima, serta mampu mempertanggungjawabkan kinerjanya kepada peserta didik, orang tua dan masyarakat sebagai stake holder.¹²⁷

Dalam konteks jasa pendidikan, produk yang ditawarkan adalah reputasi, prospek, dan variasi pilihan. Madrasah unggulan menawarkan reputasi dan mutu pendidikan yang tinggi, prospek masa depan bagi anak didik setelah lulus dan pilihan konsentrasi dari berbagai variasi program sehingga calon anak didik mampu memilih bidang yang sesuai dengan bakat dan minatnya. Dengan kata lain kepuasan pelanggan pendidikan merupakan respons konsumen yang

¹²⁷Muhaimin, *Pengembangan Kurikulum Pendidikan Agama Islam di Sekolah, Madrasah dan Perguruan Tinggi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 193.

sudah terpenuhi keinginannya tentang penggunaan barang atau jasa yang mereka pakai.

Variasi program unggulan merupakan sub sistem yang dibangun disekolah/madrasah, sehingga melalui program yang dijalankan akan tercipta produk dan layanan jasa pendidikan. Produk dan layanan jasa merupakan titik sentral yang sangat strategis untuk diterapkan dilembaga pendidikan sesuai dengan kemampuan SDM, keinginan/harapan serta kebutuhan pendidikan siswa, orang tua dan masyarakat.

- b. Meningkatnya minat dan motivasi masyarakat dalam penerimaan peserta didik baru dimadrasah

Untuk menunjang keberhasilan dalam rekrutmen peserta didik baru, maka setiap satuan pendidikan memiliki strategi yang beragam sesuai dengan sumber daya yang dimiliki. Hal ini disebabkan karena penerimaan siswa baru merupakan kebutuhan dasar dan pokok sekolah/madrasah dibidang kesiswaan. Apabila madrasah yang memiliki mutu pendidikan dan mempunyai karakteristik pendidikan yang baik, akan mempermudah untuk merekrut siswa baru. Dengan kata lain, madrasah/sekolah yang favorit mempunyai peluang yang lebih tinggi untuk dapat menarik peserta didik.¹²⁸

¹²⁸Sufyarma, *Kapita Selekta Managemen Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2004), hlm. 139.

Dalam konteks rekrutmen siswa baru, MIN Melikan Rongkop Gunungkidul pada 2 tahun terakhir telah mencapai target PPDB yang telah ditetapkan. Hal ini mengindikasikan bahwa strategi yang diterapkan oleh kepala madrasah telah berhasil dalam perencanaan dan pengimplementasian program marketing pendidikan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa hasil dari penelitian ini memiliki relevansi dengan teori marketing pendidikan dan juga penelitian yang sudah dilakukan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan dari strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul adalah sebagai berikut:

1. Strategi yang diterapkan oleh kepala madrasah dalam rekrutmen siswa baru sudah baik dan cukup efektif untuk menjaring siswa baru, yaitu menggunakan keunggulan produk pendidikan untuk promosi, biaya pendaftaran siswa baru secara gratis, menggunakan keunggulan lokasi strategis madrasah, membentuk tim work PPDB, melakukan pemetaan wilayah target promosi, menjalin hubungan kerja sama dengan stake holder madrasah, menerapkan sistem jemput bola untuk siswa diluar daerah, melakukan publikasi melalui media cetak dan elektronik, serta melengkapi sarana dan prasarana pendidikan madrasah.
2. Hasil yang dicapai dari strategi PPDB yang diterapkan oleh kepala madrasah selama dua tahun kepemimpinannya telah tercapai dengan baik karena mampu meningkatkan sebesar 100%, yaitu tahun pelajaran 2015/2016 sejumlah 35 siswa dan 2016/2017 sejumlah 34 siswa. Sedangkan Hasil PPDB pada tiga tahun sebelumnya pencapaiannya masih rendah, yaitu Tahun Pelajaran 2012/2013 sejumlah 10 siswa, 2013/2014 sejumlah 11 siswa, 2014/2015 sejumlah 16 siswa.

B. Kritik dan saran

1. Guru

Dalam melaksanakan tugas dan kewajiban sebagai guru agar lebih bersungguh-sungguh dan terus melakukan peningkatan kompetensi-kompetensi yang dapat mendukung profesi keguruan, sehingga dapat menghasilkan produk pendidikan yang berkualitas dan kompetitif.

2. Komite madrasah

Untuk mendukung pengelolaan dan penyelenggaraan pendidikan madrasah yang akuntabel, maka komite madrasah diharapkan untuk membuat program kerja yang bersinergi dengan tujuan pendidikan madrasah, sehingga kedepan pendidikan madrasah menjadi lebih diminati oleh masyarakat dan semakin maju.

3. Kepala madrasah

Sebagai seorang manager, kepala madrasah diharapkan mampu untuk mengefektifkan program-program yang mendukung peningkatan kualitas layanan dan kualitas produk pendidikan madrasah, sehingga madrasah dapat menghasilkan output pendidikan yang unggul secara intelektual, spiritual dan kompetitif di era global.

4. Orang tua/wali peserta didik

Untuk memilih dan menentukan lembaga pendidikan agar lebih berorientasi pada kualitas layanan pendidikan dan kualitas produk pendidikan serta memberikan aspirasi-aspirasi kepada pengelola

pendidikan madrasah demi perbaikan dan kemajuan pendidikan madrasah dimasa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Muhammad. 1987. *Penelitian Kependidikan dan Strategi*. Bandung: Angkasa.
- Alma, Buchari dan Ratih Hurriyati. 2009. *Managemen Corporate dan Strategi Pemasaran Pendidikan: Fokus pada Mutu dan Layanan Prima*. Bandung: Alfabeta.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi V*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Asmani, Jamal Ma'mur. 2015. *Managemen Efektif*. Yogyakarta.
- Daryanto. 2013. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera.
- Djamarah, Saiful Bahri . 2009. *Strategi Belajar Mengajar dan Mengajar*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Efendi, Nur. 2014. *Manajemen Perubahan di Pondok Pesantren: Kontruksi Teoritik Dan Praktik Pengelolaan Perubahan Sebagai Upaya Pewarisan Tradisi dan Menatap Tantangan Masa Depan*. Yogyakarta: Teras.
- F, Nembah Hartimbul Ginting. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Rama Widya.
- Hidayat, Ara dan Imam Machali. 2012. *Pengelolaan pendidikan: Konsep, Prinsip dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*. Yogyakarta: Kaukaba.
- Jamal Ma'mur Asmani. 2015. *Manajemen Efektid Marketing sekolah*. Yogyakarta: Diva Pres.
- Juwariyah. 2010. *Dasar-Dasar Pendidikan Anak Dalam Al Quran*. Yogyakarta: Teras.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Managemen Pemasaran*, edisi 12 jilid 1. Yogyakarta: Indeks.
- Majid, Abdul, 2015. *Strategi Pembelajaran*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Managemen Strategic, Wikipedia Bahasa Indonesia: Ensiklopedia Bebas, diakses melalui http://id.m.wikipedia.org/wiki/managemen_strategis, pada hari minggu 23 April 2016 pukul 23.55 WIB.
- Moloeng, Lexy J. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosdakarya.
- Muhaimin. 2005. *Pengembangan Kurikulum Pendidikan Agama Islam di Sekolah, Madrasah dan Perguruan Tinggi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mulyasa, E. 2004. *Menjadi Kepala Sekolah Profesional dalam Konteks Menyukkseskan MBS dan KBK*. Bandung: PT. Rosda Karya.
- _____, E. 2013. *Implementasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan Kemandirian Guru dan Kepala Sekolah*. cet.V. Jakarta: Remaja Rosdakarya.

- _____, E. 2013. *Menjadi Kepala Sekolah Profesioanl*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mustari, Mohamad. 2014. *Manajemen Pendidikan*, Cet. 1. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- _____, Mohammad. 2014. *Managemen Pendidikan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Perencanaan Strategis, Wikipedia Bahasa Indonesia: Ensiklopedia Bebas, diakses melalui http://id.m.wikipedia.org/wiki/perencanaan_strategis, pada hari minggu 24 April 2016 pukul 23.45 WIB.
- Petunjuk Teknis, *Penerimaan Peserta Didik Baru Tahun Pelajaran 2015/2016*. Kementerian Agama: Kantor Wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, 2015.
- Sekretariat Jenderal dan Kepaniteraan Mahkamah Konstitusi RI. 2007.
- Strategi, Kamus Besar Bahasa Indonesia:KBBI, diakses melalui <http://kbbi.web.id/strategi>, pada hari minggu, 24 April 2016 pukul 23.34 WIB.
- Sudjana, Nana dan Ibrahim. 1989. *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*. Bandung: Sinar Baru.
- Sufyarma. 2004. *Kapita Selekta Manajemen Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Susanto, A.B.2000. *Managemen pemasaran di Indonesia analisis perencanaan, implementasi dan pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suyanto, M. 2007. *Strategic Management Global Most Admired Companies*. Yogyakarta: CV. ANDI.
- Umar, Bukhori. 2011. *Ilmu Pendidikan*. Jakarta: Amzah.
- Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 dan Undang-Undang Republik Indonesia nomor 24 Tahun 2003 Tentang Mahkamah Konstitusi.
- Wahyosumidjo. 2001. *Kepemimpinan Kepala Sekolah Tinjauan Teoritik dan Permasalahannya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Wikipedia dalam <http://id.m.wikipedia.org/wiki/Strategi>, diakses pada sabtu, 5 Februari 2016, pukul 01.11.



PROGRAM PASCASARJANA (S2)
MAGISTER STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

Terakreditasi "A"
SK BAN-PT No. 002/BAN-PT/Ak-X/S2/V/2012

Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II, Yogyakarta 55281, Telp./Faks. (0274) 523637, Hp. 08175425758
Website: www.master.islamic.uui.ac.id; email: msi@uui.ac.id dan msi_uui@yahoo.com

Nomor : 217/PPs-MSI/V/2016
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Yogyakarta, 20 Mei 2016

Kepada Yang Terhormat:
Kepala MIN Melikan Rongkop Gebang
Gunungkidul
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Program Pascasarjana (S-2) Magister Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta menyatakan bahwa:

Nama : WIBOWO RAHMANTO
NIM : 14913148
Konsentrasi : Pendidikan Islam

adalah Mahasiswa Program Pascasarjana Magister Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dan saat ini yang bersangkutan sedang dalam proses penyelesaian Tesis dengan judul:
"STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM MENINGKATKAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU (PPDB) DI MIN MELIKAN RONGKOP GUNUNGKIDUL"

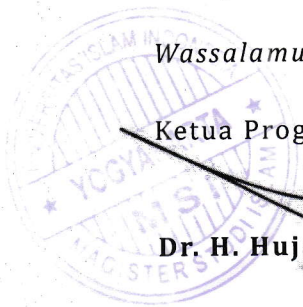
Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberikan izin kepada yang bersangkutan guna melakukan Penelitian di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Ketua Program,


Dr. H. Hujair AH Sanaky, MSI





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
KANTOR KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN GUNUNGKIDUL
MADRASAH IBTIDAIYAH NEGERI MELIKAN RONGKOP
Alamat : Gebang, Melikan, Rongkop, Gunungkidul 55883
e-mail: minmelikan@ymail.com

SURAT KETERANGAN

NOMOR: B-40/Mi.12.08/PP.00/06/2016

Yang bertandatangan di bawah ini :

1. Nama : Susiyati, S.Pd.I., MSI.
2. NIP : 197407312005012001
3. Pangkat.Gol. / Ruang : Pembina IV/a
4. Jabatan : Kepala Madrasah Ibtidaiyan Negeri Rongkop

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Nama : Wibowo Rahmanto, S.Pd.I
2. NIM : 149131148
3. Fak/Program Studi : Ilmu Agama Islam / Pendidikan Islam Universitas Islam Indonesia

Benar-benar telah mengadakan penelitian dalam rangka menyusun tesis dengan judul:
Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan
Rongkop Gunungkidul, dari tanggal 13 Juni s.d 25 Juni 2016.
Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagai mana mestinya.

Rongkop, 27 Juni 2016
Kepala Madrasah Ibtidaiyah Negeri
Melikan Rongkop



Susiyati, S.Pd.I., MSI.
NIP. 197407312005012001



UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

DIREKTORAT PERPUSTAKAAN

Kampus Terpadu UII Jl. Kaliurang Km. 14,5, Yogyakarta 55584, INDONESIA
Telp: (0274) 898 444 Psw. 2301 - 2324; Fax: (0274) 898 444 Psw. 2091
<http://library.uui.ac.id>; e-mail: perpustakaan@uui.ac.id

SURAT KETERANGAN CEK PLAGIASI

No. 992410590/Perpus/10/Div.PP/III/2018

Assalamu'alaikum wr. wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ismanto
NIK : 861002112
Jabatan : Kepala Divisi Pelayanan Pemakai Direktorat Perpustakaan

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Wibowo Rahmanto
Nomor Mahasiswa : 14913113
Fakultas / Prodi : IAI/Magister Studi Islam
Judul Karya Ilmiah : Strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penermaan peserta didik baru di min melikan rongkop gunungkidul

Berdasarkan cek plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin karya ilmiah yang bersangkutan di atas terdapat kesamaan kata sebanyak **10 (Sepuluh) %**.

Demikian surat keterangan dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 23 Agustus 2018

Kepala Divisi Pelayanan Pemakai

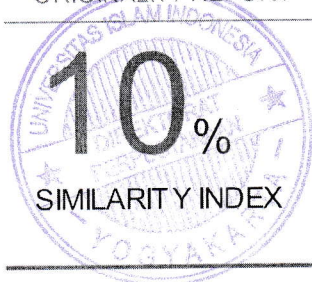
Direktorat Perpustakaan



NIK: 861002112

strategi kepala madrasah dalam meningkatkan penermaan peserta didik baru di min melikan rongkop gunungkidul

ORIGINALITY REPORT



10%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	wildanarchibald.wordpress.com Internet Source	2%
2	digilib.uin-suka.ac.id Internet Source	2%
3	anzdoc.com Internet Source	1%
4	Submitted to Universitas Negeri Surabaya The State University of Surabaya Student Paper	1%
5	eprints.uny.ac.id Internet Source	1%
6	media.neliti.com Internet Source	1%
7	pusatilmiah.blogspot.com Internet Source	1%
8	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	1%

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On

CURRIKULUM VITAE

Nama : Wibowo Rahmanto, S.Pd.I
 Tempat dan tanggal lahir : Gunungkidul, 29 Mei 1976
 Jenis kelamin : laki-laki
 Agama : Islam
 Status : Kawin
 Pekerjaan : Pegawai Negri Sipil (PNS)
 Alamat : Kemiri RT.03/RW12 Semugih, Rongkop,
 Gunungkidul
 Alamat email : rahmanto06@gmail.com

Ringkasan Tujuan Karir

Untuk mengembangkan karier dibidang pendidikan islam dan pendidikan umum dimana saya bisa memanfaatkan keahlian saya dibidang dakwah islam, berhubungan dengan masyarakat dan siswa dan sebagian untuk keberhasilan pendidikan pada madrasah.

Pendidikan Formal :

1. STITY Wonosari tahun 2000 – 2003
2. SMA Muhammadiyah Wonosari tahun 1994 – 1996
3. SMP Muhammadiyah Playen tahun 1991 – 1993
4. SD Muhammadiyah Playen tahun 1984 – 1990

Pengalaman Bekerja

1. Guru Madrasah Ibtidaiyah Negeri 8 Gunungkidul tahun 2018 – sekarang
2. Guru Madrasah Ibtidaiyah YAPPI Tekik Girisubo Gunungkidul tahun 2007 – 2017
3. Guru Madrasah Ibtidaiyah Negeri Melikan Rongkop Gunungkidul tahun 2003 – 2006
4. Guru TK ABA Logandeng II Playen Gunungkidul tahun 1997 – 2006