

BAB IV

DESKRIPSI DAN ANALISA DATA

A. Deskripsi Data

1. Perencanaan Strategi Promosi Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang

a. Filosofi

SD Nurul Islam Purwoyoso berdiri pada tanggal 23 Mei 1996 dibawah naungan yayasan Ta'mir Masjid Nurul Islam dan merupakan salah satu sekolah swasta yang bernuansa Islami di kota Semarang. Sebelum terjadi perluasan wilayah, SD Nurul Islam lebih dikenal dengan SD Nurul Islam Krapyak. Namun setelah terjadi perluasan, kini lebih dikenal dengan SD Nurul Islam, Pada tahun 1996 masyarakat berkeinginan mendirikan Madrasah Islamiyah atau SDI (Sekolah Dasar Islam).

Untuk menyatukan pembinaan antara Madrasah Islamiyah tersebut dengan taman kanak-kanak Nurul Islam dan masjid Nurul Islam yang berdampingan itu, maka pada tanggal 21 Februari 1985 didirikan sebuah yayasan yang bernama yayasan Ta'mir Masjid Nurul Islam Krapyak. Yayasan berdiri dengan akta No.132 dari notasi RusbandiJahja,SH. Sejak saat itu, yayasan ini bernaung di bawah yayasan Ta'mir Masjid Nurul Islam Krapyak.

Lokasi SD NurulIslam mempunyai letak yang strategis dan dipandang memenuhi syarat untuk terselenggaranya suatu lembaga pendidikan, karena di samping lokasinya yang tidak terpencil juga sangat mudah untuk dijangkau dengan transportasi umum. Dengan lokasi yang seperti itu maka sangat mendukung terjadinya proses belajar mengajar dan akan memudahkan transportasi serta komunikasi baik bagi guru, peserta didik, maupun staf yang lainnya.

Sebagai lembaga pendidikan pada jenjang pendidikan dasar yang mempunyai ciri khas dengan label Islami SD Nurul Islam, Purwoyoso, Semarang mempunyai visi, misi dan tujuan sebagai berikut, adapun visi yang direncanakan SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang adalah membentuk generasi Imtak, unggul dalam prestasi, dan membina akhlakul karimah. Kemudian misi SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang adalah:

- 1) Menanamkan keyakinan dan akidah sedini mungkin melalui pengamalan ajaran Islam secara kafah.
- 2) Melaksanakan pembelajaran yang aktif, inovatif, kreatif dan menyenangkan sehingga siswa berkembang secara optimal.
- 3) Mengembangkan pendidikan di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi berbahasa Inggris, Arab,

Indonesia dan bahasa Jawa serta Olah raga dan Seni Budaya sesuai bakat dan minat prestasi siswa.

- 4) Menjalin kerjasama yang harmonis antara warga sekolah dan lingkungan masyarakat.
- 5) Menumbuhkan semangat belajar sepanjang hayat.

Selanjutnya tujuan perencanaan SD Nurul Islam yang hendak di capai oleh lembaga pendidikan SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang adalah menyelenggarakan sistem pembelajaran yang efektif untuk mengembangkan potensi peserta didik menjadi insan yang cinta kepada Allah dan Rasul-Nya, berbakti kepada orangtua dan sayang kepada keluarga, mandiri dan peduli, tanggap terhadap perkembangan sains, teknologi, dan seni.

Dalam visi, misi dan tujuan sekolah SD Nurul Islam memberikan pendidikan terbaik bagi mereka adalah suatu keharusan memiliki komitmen untuk membantu orang tua dalam menyiapkan generasi baru yang santun, arif dan tekun.⁵⁰

b. Tantangan dan pesan

Pada era globalisasi sekarang ini yang menjadi sebuah tantangan bagi sekolah swasta adalah adanya persaingan signifikan antara lembaga pendidikan swasta dengan lembaga

⁵⁰Brosur SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang

pendidikan negeri, diantara tantangan sekolah swasta adalah kendala terhadap dana terutama dalam perencanaan dana operasional sekolah yang notabene sekolah swasta seperti SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang ini secara dominan lembaga yang mandiri di urus oleh yayasan dan beberapa donatur, berbeda dengan lembaga pendidikan negeri yang dalam perencanaan operasionalnya dibantu oleh negara, maka hal inilah yang menjadi tantangan bagi SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang untuk lebih aktif di dalam mempromosikan sekolahnya agar banyak dari konsumen pengguna (orang tua wali murid) atau publik mau bekerjasama atau bahkan mau memajukan SD Nurul Islam Purwoyoso.⁵¹

SD Nurul Islam Purwoyoso adalah sekolah swasta yang mandiri, serta dana yang diperoleh adalah dari yayasan Nurul Islam serta dari dana beberapa donatur, inilah yang menjadi tantangan kami, berbeda dengan sekolah-sekolah negeri yang senantiasa mendapat kucuran dana dari pemerintah diantaranya BOS (bantuan operasional sekolah).⁵²

⁵¹Observasi, tanggal 25 dan 26 Juni 2013, pukul 11.00

⁵²Wawancara Wakil Kepala Sekolah bidang Humas, tanggal 26 Juni 2013, pukul 11.00

Adapun pesan yang bisa dijadikan sebagai sarana pembahasandalam kondisi swasembada maka sekolah swasta perlu meningkatkan pencitraan dalam sarana dan prasarana, mutu kualitas dalam mengajar sehingga kegiatan promosi pendidikan tidak kalah saing dengan sekolah negeri. SD Nurul Islam Purwoyoso mewujudkan pembentukan generasi yang memiliki dasar-dasar iman serta pengharapan di dalam pengamalannya, serta ketaqwaan kepada Allah Swt, yakni dengan penanaman keyakinan dan akidah sedini mungkin melalui pengajaran agama Islam, sehingga dalam ranah ilmu pengetahuan dan sains serta pengamalan agama Islam siswa SD Nurul Islam Purwoyoso mampu menghadapi tantangan zaman kedepan.

c. Rencana media promosi

Fenomena penggunaan promosi sebagai bagian dari strategi *marketing* di lembaga pendidikan pada dekade terakhir ini, makin meningkat walaupun dalam tingkat permulaan, sebagaimana lazim digunakan dalam dunia bisnis. Kegiatan ini terlihat misalnya ketika menjelang penerimaan siswa baru, banyak lembaga pendidikan yang mempromosikan lembaga pendidikannya mempromosikan lembaga nya melalui pemasangan iklan di radio, surat kabar, spanduk, baliho, brosur dan bentuk promosi lainnya. Semua

itu bertujuan untuk menarik minat masyarakat pada umumnya dan calon siswa pada khususnya.

Dalam kegiatan perencanaan media promosi ada beberapa aspek yang menjadi bagian penting dalam perencanaan promosi ini, diantaranya adalah:

- 1) Pesan yang ada dalam promosi, diantaranya mengenai sarana prasarana, harga, produk, lokasi.
- 2) Media, yakni berupa brosur, spanduk, radio, surat kabar.
- 3) Sasaran yang dituju, masyarakat luas, orang tua wali murid.

Jika dilihat dari segmentasi masyarakat, pelanggan di SD Nurul Islam adalah berasal dari golongan masyarakat dengan kemampuan ekonomi yang majemuk, ada yang kaya dan ada yang sangat rendah kemampuannya. Sehingga hal ini menjadikan sebuah fenomena yang menarik bagi sekolah Nurul Islam ini. Akan tetapi banyak dari masyarakat sangat antusias ingin agar putra putri mereka dapat sekolah di SD Nurul Islam hal ini dikarenakan masyarakat ingin agar putra putri mereka selain bersekolah dengan mata pelajaran umum tapi juga memiliki mata pelajaran agama Islam yang dibutuhkan sebagai pembinaan kepribadian.⁵³

⁵³ Wawancara dengan Wakil Kepala Sekolah Bidang Humas SD Nurul Islam tanggal 26 Juni 2013, Jam 09.00.

Dari penjelasan yang dipaparkandiatas peneliti akan menguraikan beberapa analisis terkait dengan strategi promosi lembaga pendidikan yang peneliti lakukan di SD Nurul Islam, adapun beberapa hasil yang peneliti lakukan adalah sebagai berikut :

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang paling esensial dalam mencapai tujuan yang diinginkan, karena pelaksanaan akan berjalan tanpa arah tanpa adanya perencanaan. Jadi pelaksanaan tanpa perencanaan akan berjalan tanpa arah karena tidak tahu arah mana yang akan dilalui untuk mencapai tujuan yang diinginkan, karena didalam perencanaan itu sendiri terdapat proses seleksi dan pertimbangan yang kemudian tahapan rencana yang terbaiklah yang akan dimasukkan ke program strategi promosi untuk dilaksanakan.

Demi mendapatkan peserta didik agar sesuai dengan target tersebut selain membuka pendaftaran jauh sebelum jadwal yangditentukan oleh kanwil, SD Nurul Islam juga menggunakan beberapa media untuk mempromosikan lembaganya bagi masyarakat diantaranya yaitu: dengan memasang spanduk, pamflet, menyebar brosur. Mengirim surat yang ditujukan pada sesepuh dan tokoh masyarakat sekitar untuk bisa mensosialisasikan lembaga tersebut

diwilayahnya, dan yang tidak kalah penting adalah peran forum komunikasi wali murid yang ikut mensosialisasikan lembaga tersebut didaerahnya masing-masing, dengan penggunaan multimedia yang tepat menjadikan kegiatan promosi semakin membaik.

Menurut pengamatanpeneliti SD Nurul Islam memiliki visi membentuk generasi Imtak, dikarenakan pada masa sekarang ini mengenai pola pergaulan, lingkungan yang makin menjauh dari akhlak yang terpuji oleh karenanya sekolah tersebut memiliki visi untuk membentengi peserta didik dalam hal Imtaksejak dini sehingga intelektualitasdiperoleh akan tetapi Imtaktidak luput dari mereka, hal ini pun sejalan dengan visi sekolah untuk meningkatkan keunggulan dalam prestasi yang akan di paparkan mengenai beberapa prestasi yang di peroleh di dalam notulen, dan visi sekolah tersebut senantiasa membina ahklakul karimah pada siswa didik di sekolah tersebut.⁵⁴

Adapun beberapa pemaparan mengenai perencanaan strategi promosi pendidikan adalah sebagai berikut :

- 1) Permasalahan perencanaan Promosi Pendidikan di SD Nurul Islam

⁵⁴ Observasi pada tanggal 7, 19, 25,26 Juni 2013.

Dari segi target, masyarakat yang menjadi sasaran perencanaan di SD Nurul Islam adalah masyarakat yang ada disekitar sekolah. Selain itu, yang menjadi perhatian utama sekolah adalah fenomena masyarakat yang menghendaki muatan keagamaan sebagai bagian penting dalam pendidikan dasar. Terkait dengan itu mayoritas orang tua wali murid mempercayakan SD Nurul Islam sebagai sekolah yang mampu memberikan pendidikan umum dan juga pendidikan agama Islam yang baik bagi putra-putri mereka, dikarenakan SD Nurul Islam mampu mencetak kader-kader yang mampu menembus zaman serta tidak ketinggalan mengenai pendidikan umumnya walaupun kebanyakan materi di SD Nurul Islam adalah agama Islam.⁵⁵

SD Nurul Islam ingin mengembangkan pendidikan Islam melihat aspek akhlak pada kurun zaman sekarang ini dan juga melihat kesibukan orang tua yang belum tentu secara total dalam memantau keilmuan agama Islam sehingga SD Nurul Islam ikut serta dalam pengembangan Islam para siswa didik di SD Nurul Islam, yang bisa dikatakan pengguna sekolah SD Nurul Islam ini

⁵⁵ Wawancara dengan Kepala Sekolah SD Nurul Islam tanggal 25 Juni 2013, Jam 11.00.

ada dari kalangan ekonomi atas kemudian ada juga yang dari ekonomi sangat rendah, di sekolah SD NurulIslam memang dari kalangan orang-orang tertentu karena memang ingin menyekolahkan putra-putri nya di SD Nurul Islam.⁵⁶

Berdasarkan deskripsi data di atas, dapat dijelaskan bahwa SD Nurul Islam menetapkan segmentasi promosi dari kalangan masyarakat dari bawah hingga ekonomi kelas atas. Walaupun demikian, tidak berarti bahwa SD Nurul Islam menutup sama sekali peluang bagi masyarakat tidak mampu yang hendak menyekolahkan putra-putrinya di SD Nurul Islam. Ini terbukti bahwa tidak semua siswa di SD Nurul Islam berasal dari kalangan ekonomi atas saja. Sebab diantara mereka ada yang berasal dari ekonomi kelas bawah.

2) Sasaran dan Tujuan Promosi Pendidikan di SD Nurul Islam

Dalam sasaran tujuan promosi, sasaran pada masyarakat yang kurang mampu, dikarenakan jika ada pihak sekolah non muslim yang memfasilitasi yang mengakibatkan taman kanak-kanak kurangnya pendidikan akhlak Islami di kalangan masyarakat.

⁵⁶ Wawancara dengan Wakil Kepala Sekolah SD Nurul Islam Bidang Humas tanggal 26 Juni 2013, Jam 09.00.

sehingga SD Nurul Islam ingin menjadikan masyarakat berakidah Islam. Sehingga SD Nurul Islam mampu menjadikan putra-putri yang berakhlak Islami dan juga sebagai muslim yang berprestasi akademik maupun non akademik.⁵⁷

Untuk anak yang berprestasi sekolah kami memberi keringanan SPP selama 3 atau 6 bulan, yang di gunakan untuk motivasi siswa maupun orang tua wali murid ini merupakan bagian dari promosi sekolah dalam menentukan sasaran dan tujuan sekolah Nurul Islam.⁵⁸

Untuk sasaran promosi di SD Nurul Islam sudah jelas sekolah ini mempromosikan yang di tujuan adalah sekolah ini tidak hanya dikenal di tingkat semarang saja tapi tujuan promosi sampai ke tingkat nasional agar sekolah ini terkenal di Indonesia terbukti dari murid sekolah di sekolah ini yang dari luar jawa datang jauh-jauh ke semarang hanya untuk mendaftarkan putra-putri nya untuk sekolah di SD Nurul Islam ini, ini

⁵⁷ Wawancara dengan Kepala Sekolah SD Nurul Islam tanggal 25 Juni 2013, Jam 11.00

⁵⁸Wawancara dengan Wakil Kepala Sekolah SD Nurul Islam Bidang Humas tanggal 26 Juni 2013, Jam 09.00.

membuktikan bahwa sekolah ini sudah di kenal tidak hanya di Jawa Tengah saja tapi diluar pulau Jawa Tengah.⁵⁹

Berdasarkan uraian di atas, dapat dijelaskan bahwa SD Nurul Islam dalam mempromosikan lembaganya sebagai lembaga yang solid atau bahkan sebagai lembaga pendidikan yang eksis terhadap kebutuhan masyarakat, hal ini dapat dilihat dari promosi sekolah Nurul Islam dalam pengenalan sekolah tersebut kepada sasaran promosi yakni taman kanak-kanak baik yang dekat maupun yang jaraknya agak jauh dengan Purwokoso, dengan tingkat pengenalan terhadap kebutuhan masyarakat yang sangat baik maka lembaga pendidikan ini semakin percaya diri dalam pengenalan lembaga pendidikan sekolah ini terhadap masyarakat luas, dalam pengenalan promosinya peneliti melakukan observasi ketika menemui seorang wali murid yang datang jauh-jauh dari Tangerang menyekolahkan tiga orang putranya untuk sekolah di SD Nurul Islam, hal ini menunjukkan sasaran promosi SD Nurul Islam sudah dikenal oleh masyarakat lingkup luas.

⁵⁹Wawancara dengan Kabag TU SD Nurul Islam Bidang Humas tanggal 2 Juli 2013, Jam 09.00.

2. Pelaksanaan Strategi Promosi Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah Di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang

Sebelum mengulas mengenai pelaksanaan strategi promosi pendidikan peneliti ingin mengulas mengenai beberapa jadwal kegiatan yang telah dilakukan oleh SD Nurul Islam Purwoyoso, adapun ringkasan jadwal kegiatan observasi adalah sebagai berikut: Pada hari Jum'at, tanggal 7 Juni 2013 Peneliti melakukan observasi mengenai kegiatan sebelum proses kegiatan belajar mengajar dikarenakan masa liburan sekolah, Pada hari Senin, 10 Juni 2013 Peneliti melakukan observasi mengenai kegiatan interaksi antara guru dan wali murid, Pada hari Rabu, tanggal 19 Juni 2013 peneliti melakukan observasi mengenai apa saja kegiatan promosi di lingkup sekolah SD Nurul Islam, Pada hari Selasa, tanggal 25 Juni 2013 Peneliti melakukan observasi di luar kelas mengenai hubungan lembaga dengan masyarakat. Adapun mengenai jadwal kegiatan dokumentasi adalah sebagai berikut, Peneliti meminta dokumen pada tanggal 25 Juni 2013 di ruang guru mengenai profil sekolah, kondisi dan letak geografis, visi dan misi sekolah, Peneliti memotret beberapa spanduk yang berada di depan sekolah SD Nurul Islam pada tanggal 19 Juni 2013 yang digunakan sebagai alat

promosi, Peneliti meminta dokumen pada tanggal 26 Juni 2013 mengenai brosur, kalender, dan foto yang berkaitan dengan promosi.

Dalam melaksanakan strategi promosi, kepala sekolah selalu melakukan penggerakkan dan pengarahan kepada para stafnya baik secara langsung maupun tidak langsung agar para anggota pelaksana promosi yang diberi tugas dan tanggung jawab dalam berhubungan dengan masyarakat dengan baik dan benar demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut wawancara peneliti dengan kepala sekolah dalam melaksanakan promosi lembaganya SD Nurul Islam melaksanakan analisa akan kebutuhan yang diinginkan oleh masyarakat, agar masyarakat terdorong bekerja sama dalam upaya meningkatkan citra SD Nurul Islam agar mendapat peserta didik lebih banyak sesuai dengan harapan dan mendapat citra baik dari masyarakat.

Berdasarkan perencanaan strategi promosi yang telah di tetapkan oleh pihak SD Nurul Islam sebagaimana hasil wawancara dengan kepala sekolah, wakil kepala sekolah bidang humas, maka pelaksanaan promosi merupakan wujud dan realisasi dari perencanaan program yang telah dicanangkan demi mencapai sasaran yang hendak dicapai.

Adapun beberapa strategi pelaksanaan promosi dalam meningkatkan citra di SD Nurul Islam Semarang adalah sebagai berikut :

- a. Pelaksanaan promosi yang seperti apa di dalam menentukan tujuan di SD Nurul Islam.

Dalam melaksanakan promosi pendidikan, Kepala Sekolah selalu melakukan supervisi dan pemimpin dalam proses pengarahan kepada para stafnya baik secara langsung maupun tidak langsung agar para anggota organisasi yang diberi tugas dan tanggung jawab dalam hubungannya dengan masyarakat dan menjadi sebuah agenda untuk menarik minat masyarakat terhadap SD Nurul Islam, sehingga dapat dengan baik dan benar melaksanakan tugas promosi demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan. Pelaksanaan yang dilakukan ini tidak lain merupakan upaya untuk menjadikan perencanaan menjadi kenyataan.⁶⁰

Pernyataan Kepala Sekolah di atas, diperkuat dengan pernyataan Wakil Kepala Sekolah bidang Humas yang menyatakan; Supaya SD Nurul Islam di minati oleh masyarakat hal itu merupakan bagian dari pelaksanaan

⁶⁰Wawancara dengan Kepala Sekolah SD Nurul Islam tanggal 25 Juni 2013, Jam 11.00

promosi yang menjadi tujuan kami, kemudian SD Nurul Islam juga menekankan kepada pendidikan akhlak yang tidak hanya di kuasai dalam lingkup teori tetapi juga dalam lingkup praktek atau pelaksanaan tindakan akhlak itu sendiri, karena sekolah negeri belum tentu sama dengan kita karena sekolah negeri hanya 2 jam untuk mata pelajaran agama, sedangkan di SD Nurul Islam sampai 8 jam, kemudian pembelajaran di sekolah SD Nurul Islam yang memiliki jam pelajaran yang banyak sehingga banyak dari siswa-siswi yang lulusan dari SD Nurul Islam ingin melanjutkan ke SMP umum siswa-siswi Nurul Islam malah merasa ringan dengan jumlah mata pelajaran yang ada di SMP umum yang di rasa sedikit jumlah mata pelajarannya.⁶¹

KurikulumSD Nurul Islam juga dikembangkan berdasarkan standar isi Nomor 2 tahun 2008, serta berpedoman pada panduan yang disusun oleh Badan Standar Nasional Pendidikan.⁶² Jadi dalam melaksanakan proses KBM setiap harinya SD Nurul Islam selain mengikuti kurikulum yang telah ditetapkan oleh

⁶¹Wawancara dengan Wakil Kepala Sekolah SD Nurul Islam Bidang Humas tanggal 26 Juni 2013, Jam 09.00.

⁶²Dokumentasi SD Nurul Islam diperoleh pada tanggal 25 Juni 2013.

Kemenag, juga mengajarkan ilmu umum sebagaimana lembaga pendidikan lain dengan mengikuti kurikulum yang telah ditetapkan oleh Kemendiknas.

Selain itu SD Nurul Islam juga menerapkan sekolah berkarakter Islami dalam kaitannya penerapan sekolah, yaitu dimana setiap pagi sebelum pelajaran dimulai peserta didik diajak membaca dan menghafal surat-surat pendek al-Qur'an (juz amma).⁶³

Diantara program-program yang di laksanakan SD Nurul Islam adalah:

- 1) Hidden *curriculum*, yaitu menghafal surat-surat pendek, do'a-do'a harian dan hadis-hadis shahih yang disesuaikan kelas dan tingkatan masing-masing siswa, ini dilaksanakan sebelum prose KBM berlangsung. Jadi untuk melaksanakan program ini siswa SD Nurul Islam masuk lebih awal yaitu jam 06.45 wib. Mengadakan bimbingan dan arahan: bimbingan akademik, bimbingan sholatberjama'ah, akhlaqul karimah, bimbingan Al qur'an dan hadis dan do'a harian.⁶⁴
- 2) Praktik Sholat Dhuha, ini dilaksanakan ketika jam 08.30 wib. Ini ditujukan agar para siswa terbiasa dengan sholat

⁶³Wawancara dengan Kepala Sekolah pada tanggal 26 Juni 2013 di kantor Kepala Sekolah SD Nurul Islam, Semarang.

⁶⁴Dokumentasi SD Nurul Islam diperoleh tanggal 26 Juni 2013.

sunah dhuha. Selain itu juga di ajarkan untuk sholat dhuhur berjamaah di Masjid Nurul Islam. Bagi kelas 4,5 dan 6.⁶⁵

- 3) Membiasakan siswa berwudhu sebelum masuk kelas, supaya para siswa terbiasa dalam keadaan suci dan mengajarkan pola hidup bersih.
- 4) Mengajarkan anak disiplin yaitu dengan masuk dan pengumpulan tugas tepat waktu.
- 5) Mengadakan training motivasi dan mengadakan pelajaran tambahan bagi siswa kelas 6 ketika akan menghadapi ujian. Ini dimaksudkan agar para siswa lebih siap dan sukses dalam menghadapi dan melaksanakan UN.
- 6) Ekstrakurikuler diantaranya: Baca tulis Al Qur'an, pramuka, seni baca Al Qur'an, kaligrafi ⁶⁶ kegiatan ekstrakurikuler ini merupakan bagian dari proses pembelajaran yang digunakan untuk mengasah beberapa keterampilan motorik peserta didik, serta kegiatan ini dapat digunakan sebagai media promosi disaat sekolah mengikuti beberapa perlombaan dan kemudian sekolah ini menjadi juara.

⁶⁵Observasi pada tanggal 25, 26 Juni 2013

⁶⁶Dokumentasi tanggal 17 Juni 2013

7) Selain itu juga melaksanakan kegiatan pendukung diantaranya: Eksperimen, *In door study, outdoor study*, amaliah Ramadhan.⁶⁷

Menurut peneliti kegiatan ekstra kurikuler merupakan sarana awal dalam promosi yang menjadi sasaran utamanya adalah kegiatan perlombaan yang juga disertai dengan promosi mengenai prestasi-prestasi yang diraih sekolah tersebut, serta kegiatan yang menyangkut kegiatan agama di sekolah yang secara tidak langsung dilakukan yang berhubungan dengan hubungan atau komunikasi dengan masyarakat ternyata membawa dampak positif terhadap tindakan promosi itu sendiri, semisal anak-anak dan guru di SD Nurul Islam melaksanakan shalat dhuha atau sholat dhuhur secara berjamaah di masjid yang dimana lokasi tersebut berbaur antara pihak sekolah dengan publik maka hal ini menunjukkan bagian peran dari pelaksanaan promosi yang dimana publik secara langsung mengetahui kegiatan peserta didik yang ada di SD Nurul Islam, dan ini pun

⁶⁷Wawancara dengan Kepala Sekolah pada tanggal 25 Juni 2013 dan diperkuat dengan Wawancara dengan Wakil Kepala Sekolah tanggal 26 Juni 2013.

menjadi sebuah kegiatan pencitraan bagi sekolah tersebut.⁶⁸

Selanjutnya, berdasarkan uraian diatas analisis pelaksanaan promosi dalam menentukan tujuan SD Nurul Islam tersebut dapat dijelaskan, bahwa bentuk pemenuhan kebutuhan masyarakat akan adanya akhlak yang diajarkan oleh SD Nurul Islam ini merupakan daya tarik tersendiri bagi sekolah ini, kemudian kurikulum yang dirasa banyak oleh siswa-siswi yang bersekolah di SD Nurul Islam terasa ringan ketika siswa-siswi ini lulus untuk melanjutkan ke jenjang SMP yang dirasa kurikulum mata pelajarannya sedikit ini juga dapat mempengaruhi prestasi siswa sehingga siswa merasa nyaman di sekolah lanjutan manapun serta tidak terbebani akan materi-materi yang ada.

b. Promosi yang menjadi keunggulan di SD Nurul Islam.

Sekolah kami memiliki berapa keunggulan prestasi akademik maupun non akademik yang saya kira sangat bagus, dan itu pun juga menjadi sebuah agenda promosi ketika kita memenangkan sebuah event perlombaan secara tidak langsung kami tidak mempromosikan sekolah kami secara kontak suara akan

⁶⁸Observasi di Masjid Nurul Islam, tanggal 17, 25, 26 Juni 2013

tetapi masyarakat yang menghadiri event lomba tersebut mengetahui secara langsung bahwa sekolah kami telah menjuarai beberapa lomba yang diadakan misalnya, sehingga masyarakat menyadari bahwa keunggulan-keunggulan yang dimiliki sekolah kami memang terbukti dan inilah yang menjadi strategi keunggulan dalam kami mempromosikan sekolah kami.⁶⁹

Adapun sebagian data prestasi yang bisa dijadikan sarana promosi yang terkait dengan mutu citra keunggulan SD Nurul Islam dalam kejuaraan ataupun prestasi dari tahun 2010 – 2012 yang dijadikan keakuratan data serta agenda prestasi sekolah SD Nurul Islam adalah sebagai berikut⁷⁰ :

- 1) Juara I Siswa berprestasi putri Tingkat Kec. Ngaliyan 2010
- 2) Juara I Siswa berprestasi putra Tingkat Kec. Ngaliyan 2010
- 3) Juara I Mapel Bahasa Inggris Tingkat Kec. Ngaliyan 2010
- 4) Juara III Lomba Melukis Tahun 2010

⁶⁹Wawancara dengan Kepala Sekolah SD Nurul Islam tanggal 25 Juni 2013, Jam 11.00

⁷⁰Data notulen perolehan prestasi diperoleh dari laporan PPL di SD Nurul Islam

- 5) Juara I Lomba Cerdas Cermat Penggalang 2010
- 6) Sepuluh (10) Besar UASBN Tingkat Kec. Ngaliyan 2010
- 7) Finalis Dokter Kecil Nasional Putra dan Putri 2010
- 8) Juara I Mapel PAI tertulis Tingkat Prov. Jawa Tengah Tahun 2010
- 9) Juara III Mapel PAI, BTQ, Murattal, dan Sholat Tingkat Prov. Jawa Tengah Tahun 2010
- 10) Juara I Mapel PAI dan BTQ Putri Tingkat Kota Semarang Tahun 2010
- 11) Juara III Mapel PAI dan BTQ Putra Tingkat Kota Semarang Tahun 2010
- 12) Juara I Wudlu dan Sholat Tingkat Kota Semarang Tahun 2010
- 13) Juara I *Khitabah* Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010
- 14) Juara I *Khitabah* Putra Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010
- 15) Juara I Mapel PAI Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010
- 16) Juara I Mapel PAI Putra Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010

- 17) Juara II Khat dan Kaligrafi Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010
- 18) Juara II Khat dan Kaligrafi Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010
- 19) Juara I Mapel PAI tertulis Tingkat Prov. Jawa Tengah Tahun 2010
- 20) Juara III Mapel PAI, BTQ, Murattal, dan Sholat Tingkat Prov. Jawa Tengah Tahun 2010
- 21) Juara I Mapel PAI dan BTQ Putri Tingkat Kota Semarang Tahun 2010
- 22) Juara III Mapel PAI dan BTQ Putra Tingkat Kota Semarang Tahun 2010
- 23) Juara I Wudlu dan Sholat Tingkat Kota Semarang Tahun 2010
- 24) Juara I *Khitabah* Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010
- 25) Juara I *Khitabah* Putra Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010
- 26) Juara I Mapel PAI Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010
- 27) Juara I Mapel PAI Putra Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010

- 28) Juara II Khat dan Kaligrafi Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010
- 29) Juara II Khat dan Kaligrafi Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2010
- 30) Juara I Mapel PAI tertulis Tingkat Prov. Jawa Tengah Tahun 2010
- 31) Juara III Mapel PAI, BTQ, Murattal, dan Sholat Tingkat Prov. Jawa Tengah Tahun 2010
- 32) Juara I Mapel PAI dan BTQ Putri Tingkat Kota Semarang Tahun 2010
- 33) Juara III Mapel PAI dan BTQ Putra Tingkat Kota Semarang Tahun 2010
- 34) Juara I Wudlu dan Sholat Tingkat Kota Semarang Tahun 2010
- 35) Juara I *Khitabah* Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2011
- 36) Juara I *Khitabah* Putra Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2011
- 37) Juara I Mapel PAI Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2011
- 38) Juara I Mapel PAI Putra Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2011

- 39) Juara II Khat dan Kaligrafi Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2011
- 40) Juara II Khat dan Kaligrafi Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2011
- 41) Juara I Tilawah Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2012
- 42) Juara I Cerita Islami Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2012
- 43) Juara III Cerita Islami Putra Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2012
- 44) Juara I Khat dan Kaligrafi Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2012
- 45) Juara I Khat dan Kaligrafi Putra Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2012
- 46) Juara I Pidato Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2012
- 47) Juara III Pidato Putra Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2012
- 48) Juara I komputer Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2012
- 49) Juara I Komputer Putra Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2012

- 50) Juara I Mapel PAI Putri Tingkat Kecamatan Ngaliyan Tahun 2012
- 51) Juara I Tilawah Putri Tingkat Kota Semarang Tahun 2012
- 52) Juara I Mapel PAI Putri Tingkat kota Semarang Tahun 2012
- 53) Juara I Khat dan Kaligrafi Putra Tingkat Kota Semarang 2012
- 54) Juara I *Khitabah* Putri Tingkat Kota Semarang 2012

Dari perolehan data diatas, peneliti melakukan wawancara secara terbatas dengan kepala sekolah. Sertadiperkuat dengan penegasan dari Kabag TU adalah sebagai berikut: promosi yang kami tampilkan selain dari prestasi akademik yakni memadukan dua kurikulum yakni kurikulum dinas dan kementerian agama, sehingga SD Nurul Islam merupakan sekolah umum yang memiliki kurikulum Kementerian Agama dan merupakan sekolah swasta yang di Ngaliyan yang memadukan dua kurikulum, sudah barang tentu zaman sekarang ini orang tua mencari prestasi dalam bidang kedinasan saja, akan tetapi SD Nurul Islam juga memberikan pendidikan keagamaan yang dipraktekkan diantaranya pembelajaran sholat duhur berjamaah yang dilaksanakan rutin setiap waktu dhuhur,

kemudian pada hari sabtu kami melaksanakan sholat dhuha bersama juga.⁷¹

Dari uraian diatas dapat dipahami bahwa strategi promosi yang menjadi keunggulan sekolah dasar Nurul Islam adalah segudang prestasi serta pengamalan pelaksanaan shalat dhuhur berjamaah setiap hari senin sampai sabtu, kemudian khusus hari sabtu adalah penambahan shalat sunah dhuha secara bersama, hal ini yang menjadi promosi serta kepercayaan yang kuat akan kemampuan sekolah Nurul Islam dalam memberikan kepercayaan yang baik dimata orang tua wali murid yang telah menyekolahkan putra-putrinya di SD Nurul Islam pada khususnya serta menjadi promosi secara tidak langsung kepada masyarakat pada umumnya.

c. Strategi tindak lanjut promosi di SD Nurul Islam.

Yang menjadi tindak lanjut dalam promosi di sekolah ini baik kepala sekolah, Wakil Kepala Sekolah selaku kasubag humas dan juga guru membagikan brosur atau meninjau secara langsung ke taman kanak-kanak baik yang terdekat dengan daerah Purwoyoso ini atau yang jauh dari areal Purwoyoso, kami juga berharap dapat menarik minat

⁷¹ Wawancara dengan Kabag TU SD Nurul Islam Bidang Humas tanggal 2 Juli 2013, Jam 09.00.

para wali murid di taman kanak-kanak tersebut, kemudian kami juga memberi berupa bingkisan hadiah sebagai motivasi kepada pihak lembaga taman kanak-kanak untuk menyekolahkan putra-putri mereka ke SD Nurul Islam dalam hal ini promosi terhadap sekolah dapat terjalin dengan baik dan juga hubungan antara sekolah SD Nurul Islam dengan sekolah taman kanak-kanak dirasakan ada kesinambungan dan keterikatan.⁷²

Dalam pelaksanaan promosinya kita ke taman kanak-kanak yang terdekat dan ke taman kanak-kanak yang terjauh, kemudian di dalam menindak lanjuti dengan kita saling *sharing* dengan wali murid pada saat pembagian rapot kita mempromosikan tentang prestasi, keunggulan-keunggulan siswa-siswi di SD Nurul Islam yang dalam masalah ini pihak masyarakat atau wali murid secara langsung mengetahui tentang kondisi, prestasi baik akademik maupun non akademik SD Nurul Islam.⁷³

Dari segi tindak lanjut promosi SD Nurul Islam yang diuraikan di atas menegaskan bahwa keunggulan sekolah Nurul Islam mampu berkomunikasi bahkan mampu menarik

⁷²Wawancara dengan Kepala Sekolah SD Nurul Islam tanggal 25 Juni 2013, Jam 11.00

⁷³Wawancara dengan Wakil Kepala Sekolah SD Nurul Islam Bidang Humas tanggal 26 Juni 2013, Jam 09.00.

beberapa sekolah kanak-kanak untuk melanjutkan para siswa-siswi untuk bersekolah di SD Nurul Islam Purwoyoso, hal ini menunjukkan beberapa citra yang baik serta beberapa prestasi yang mampu menjadi alternatif penting bagi masyarakat yang antusias dengan beberapa prestasi yang dimiliki SD Nurul Islam.

d. Pemilihan berita dalam strategi promosi

Strategi promosi yang ditetapkan SD Nurul Islam dapat diklasifikasikan 3 hal, yaitu iklan, pameran dan kegiatan humas. Dari segi iklan, SD Nurul Islam mempromosikan sekolah dengan menggunakan beberapa media elektronik dan cetak. SD Nurul Islam memasang iklan di radio, koran harian Suara Merdeka dan brosur.⁷⁴Selain itu, terdapat pihak lain yaitu wali atau orang tua siswa justru menurut sekolah, mereka sangat antusias mempromosikan sekolah kami dengan cara saling tukar pendapat dengan orang tua calon siswa. Bahkan kami memiliki orang tua atau wali murid yang bekerja sebagai wartawan di harian Suara Merdeka yang senantiasa mempromosikan sekolah SD

⁷⁴Wawancara dengan Kepala Sekolah dan diperkuat dengan wawancara Wakil Kepala Sekolah Bidang Humas tanggal 26 Juni 2013, Jam 09.00.

Nurul Islam ke harian Suara Merdeka dengan cara meliput beberapa *event* atau lomba prestasi yang di menangkan oleh sekolah SD Nurul Islam, sehingga hal ini menjadikan SD Nurul Islam semakin dikenal dimasyarakat serta menjadi alat promosi yang bisa diketahui secara konkret.⁷⁵

Mengenai promosi kami baru mampu menggunakan brosur, surat kabar, spanduk yang dipasang di jalan, *website* atau media *cyber*, media minor atau sejenis tanggal yang berisi gambar sekolah kami, serta memberikan informasi kepada wali murid untuk memasarkan sekolah kami kepada orang tua wali murid yang lain dan hal ini bahkan menjadi hal yang baik karena sekolah memiliki koneksi yang luas dalam mempromosikan sekolah ini.

Dari segi promosi melalui pameran, sekolah tidak secara langsung menyelenggarakan acara tersebut, namun pihak lembaga pengembang yayasan Nurul Islam yang melaksanakan pameran dengan menghadirkan orang tua dengan beberapa kegiatan. Sedangkan dari segi promosi melalui kegiatan humas, bidang humas memiliki andil untuk menginformasikan terhadap guru dan wali murid untuk senantiasa berkoordinasi tentang hal-hal baru atau program

⁷⁵Wawancara diperkuat oleh Kasubag TU SD Nurul Islam tanggal 26 Juni 2013, Jam 09.00.

kebijakan-kebijakan di sekolah. Bidang humas juga melakukan kontak langsung menghadirkan orang tua, yang biasanya diselenggarakan pada semester gasal, terutama ketika saat-saat ujian nasional akan berlangsung.⁷⁶Selain itu, pada momen-momen pening Islam, seperti bulan Ramadhan, sekolah selalu menyelenggarakan rapat terbuka dalam rangka mendekatkan diri dengan masyarakat sekaligus merupakan strategi promosi terhadap SD Nurul Islam itu sendiri.

Dalam pelaksanaannya dari kegiatan promosi maka dapat di simpulkan mengenai, sarana prasarana, harga, produk, tempat, maka dapat dibuat tabel mengenai hal pelaksanaan tersebut, adapun tabel pelaksanaan kegiatan promosi pendidikan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1 Pelaksanaan Kegiatan Promosi Pendidikan

No	Pesan	Media	Sasaran
1	Sarana prasarana	- brosur - kalender - spanduk	- orang tua wali murid - peserta didik
2	Harga	- brosur - spanduk	- orang tua wali murid - peserta didik

⁷⁶Wawancara dengan Kabag TU SD Nurul Islam Bidang Humas tanggal 2 Juli 2013, Jam 09.00.

		<ul style="list-style-type: none"> - baliho - radio 	<ul style="list-style-type: none"> - masyarakat luas
3	Lokasi	<ul style="list-style-type: none"> - brosur - spanduk - baliho - radio - surat kabar 	<ul style="list-style-type: none"> - masyarakat luas - masyarakat setempat - orang tua wali murid
4	Produk	<ul style="list-style-type: none"> - brosur - spanduk - baliho - radio - surat kabar 	<ul style="list-style-type: none"> - masyarakat luas - masyarakat setempat - orang tua wali murid

Dalam pelaksanaan promosinya SD Nurul Islam telah melaksanakan pendekatan *attitudinal* yakni pendekatan sikap yang dimana dengan pendekatan ini diharapkan mampu mengevaluasi terkait dengan citra lembaga, mampu menambah karakteristik pada hal-hal yang menyangkut pencitraan lembaga pendidikan.

3. Evaluasi Strategi Promosi Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang

Evaluasi merupakan tahap akhir setelah melalui berbagai tahap yaitu perencanaan dan pelaksanaan, evaluasi ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana pelaksanaan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya dan untuk mengetahui tingkat pencapaian. Jika dalam evaluasi ini terdapat suatu kekurangan, kesalahan atau bahkan problem maka akan segera dilakukan perbaikan.

Apa yang telah direncanakan dan dilaksanakan oleh SD Nurul Islam Purwoyoso untuk mendapat output dan hasil yang diinginkan sudah baik. Kebanyakan masyarakat merasa puas terhadap pelaksanaan ini dibuktikan dengan penelitian, observasi yang peneliti lakukan, sebagian mereka memberi respon positif dan puas dengan bukti strategi promosi pendidikan yang dilaksanakan SD Nurul Islam Purwoyoso. Tetapi SD Nurul Islam tidak puas sampai disini, lembaga ini akan terus berbenah dan memperbaiki kekurangan yang ada demi meningkatkan dan mendapatkan produk yang bermutu. Adapun penjelasan mengenai aspek sarana prasarana, harga, lokasi, dan produk yang terkait dengan pelaksanaan strategi promosi pendidikan adalah sebagai berikut :

- a. Sarana Prasarana

Sarana prasarana yang dimiliki SD Nurul Islam memang cukup menunjang digunakan sebagai alat promosi, tetapi meski begitu masih ada kekurangan seperti halnya tempat ibadah yang agak berjauhan dari lingkup sekolah, mengenai kelas yang masih perlu di modifikasi menjadi kelas yang memiliki nuansa warna yang cerah sehingga dapat lebih menarik lagi. Selain dengan siasat itu pihak sekolah juga sudah sering mengirimkan berbagai usulan-usulan mengenai penambahan sarana dan fasilitasnya kepada instansi yang menaungi SD Nurul Islam.

b. Harga

Strategi harga yang ditetapkan oleh SD Nurul Islam tersebut menyangkut biaya awal masuk, SPP, prosedur pembayaran, dan bantuan apresiasi. Dari segi awal masuk, SD Nurul Islam menetapkan biaya bervariasi sesuai dengan kondisi ekonomi orang tua wali murid. Biaya awal masuk dikenakan sekitar Rp.2000.000, sedangkan biaya SPP bulanan sebesar Rp.80.000,00.

Dalam hal biaya SD Nurul Islam memang merencanakan tidak memungut biaya yang memberatkan, dalam pelaksanaannya pun benar demikian memang demikian siswa tidak dikenakan biaya yang memberatkan,

dikarenakan kebijakan sekolah memberikan biaya khusus berupa keringanan kepada wali murid yang kurang mampu atau memang benar-benar terdata sebagai wali murid yang sangat minim daya ekonominya, hal ini ditunjukkan setiap golongan tingkat kelas perekonomian orang tua wali murid bisa bersekolah di SD Nurul Islam, dan meskipun tidak ada biaya tambahan yang memberatkan, pihak SD Nurul Islam tetap akan berkomitmen memberikan produk dan proses pembelajaran yang sebaik mungkin.

c. Lokasi

Lokasi SD Nurul Islam yang begitu strategis yakni berada di dekat jalan raya, dengan lalu lalang kendaraan walaupun kadang terasa bising akan tetapi dalam kegiatan promosi hal ini bisa menjadi alat promosi yang baik dikarenakan banyak orang yang mengetahui akan lokasi sekolah tersebut yang mudah diketahui, Oleh karena itu untuk memfasilitasi siswa yang rumahnya memiliki lokasi agak jauh dari sekolah maka pihak SD Nurul Islam Purwoyoso menyiapkan mobil antar jemput sekolah.

d. Produk

Apa yang telah direncanakan dan dilaksanakan oleh SD Nurul Islam Purwoyoso untuk mendapat output dan hasil yang diinginkan sudah baik. Pada produk banyak

terlihat bahwa lulusan SD Nuris banyak meraih prestasi di jenjang sekolah selanjutnya, walaupun memiliki banyak prestasi namun demikian SD Nurul Islam akan terus berbenah dan memperbaiki kekurangan yang ada demi meningkatkan dan mendapatkan produk yang bermutu.

Dalam pelaksanaan strategi promosi SD Nurul Islam Purwoyoso telah mengidentifikasi pasar yang dituju yakni beberapa kumpulan individu yang memang bersedia menggunakan dan membantu lembaga pendidikan tersebut dalam periode yang ditentukan. Penyeleksian saluran komunikasi pun telah dilakukan oleh SD Nurul Islam yakni lembaga tersebut menyeleksi saluran komunikasi yang efisien untuk membawa pesan.

Beberapa kegiatan promosi yang dilaksanakan sudah cukup berhasil dengan bukti bisa tercapainya target perolehan siswa. Penggunaan yang tepat pada media promosi yang telah diterapkan baik media cetak ataupun yang lain akan tetap diterapkan, selain itu rencananya SD Nurul Islam akan menambah media yaitu dengan media elektronik serta dengan metode multimedia, hal ini demi mempromosikan lembaganya dan mendapat siswa lebih banyak lagi.

Evaluasi dilakukan akhir tahun dan target sekolah adalah minimal mendapat 40 anak dan itu menandakan masyarakat masih percaya dengan SD Nurul Islam, Purwoyoso, Semarang,

adapun mengenai kendala yang terjadi saat ini sekolah swasta terkadang mendapat beberapa hambatan terhadap adanya sekolah negeri yang bebas biaya uang gedung, tidak hanya sekolah negeri saja yang menjadi hambatan dalam persaingan akan tetapi SD Nurul Islam dari tahun ke tahun wali murid yang masuk di sekolah ini tidak mengalami kendala keuangan untuk sekolah di SD Nurul Islam.

B. Pembahasan

Strategi adalah penerapan tujuan dasar jangka panjang sasaran sekolah atau lembaga, dan penerapan serangkaian tindakan, serta alokasi sumber daya yang penting untuk melaksanakan sasaran ini. Pada hakikatnya promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran, yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran atas sekolah atau lembaga pendidikannya agar bersedia menerima dan loyal pada lembaga pendidikan yang ditawarkan sekolah atau lembaga pendidikan yang bersangkutan.⁷⁷

Sebagaimana tertera dalam bab pertama, bahwa penelitian ini bertujuan untuk mengetahui “ strategi promosi

⁷⁷Amstrong, *Strategi Promosi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2000), hlm. 23.

pendidikan dalam meningkatkan citra di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang” oleh karena itu, peneliti menganalisis tiga hal yaitu *pertama*, mengenai perencanaan strategi promosi dalam meningkatkan citra di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang, *kedua*, pelaksanaan strategi promosi pendidikan dalam meningkatkan citra di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang, *ketiga*, evaluasi strategi promosi pendidikan dalam meningkatkan citra di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang, Dengan menggunakan metode Deskriptif Kualitatif.

1. Perencanaan Strategi Promosi Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah Di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang

Promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran yaitu aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk dan mengingatkan pasar sasaran atas lembaga dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada lembaga tersebut. Dalam perencanaan strategi promosi pendidikan dikenal adanya seleksi mendasar dari kritis terhadap permasalahan serta adanya pertimbangan akan keunggulan hal ini yang menjadikan keunggulan sebuah

lembaga di gunakan sebagai alat bersaing untuk merebut peluang publik atau konsumen pengguna.⁷⁸

Dalam pandangan perencanaan promosi pendidikan SD Nurul Islam, telah menetapkan tiga konsep strategi perencanaan promosi pendidikan yang dapat dipertimbangkan, yaitu:

- a. *Distinctive competence*, yaitu tindakan yang dilakukan oleh lembaga pendidikan atau perusahaan agar dapat melakukan kegiatan yang lebih baik dari pada pesaing.
- b. *Competitive advantage*, yaitu kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh lembaga pendidikan atau perusahaan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya, melalui strategi *diferensiasi* (keunggulan bersaing yang disebabkan oleh pilihan strategi yang dilakukan lembaga pendidikan untuk merebut peluang pasar).
- c. Strategi diferensiasi merupakan bagian dari strategi promosi pendidikan dalam kaitannya tentang masalah persaingan pasar, dalam strategi *diferensiasi* ada tiga strategi bersaing, yaitu:

- 1) Diferensiasi, adalah strategi memberikan penawaran yang berbeda dibandingkan penawaran yang diberikan oleh kompetitor. Strategi ini mengisyaratkan lembaga pendidikan atau perusahaan mempunyai jasa atau produk

⁷⁸ Yoyon Bahtiar, *Pemasaran Pendidikan*, (Yogyakarta; Ekonisia, 2001), hlm 226

yang mempunyai kualitas atau fungsi yang bisa membedakan dirinya dengan pesaing. Strategi ini dilakukan dengan menciptakan persepsi terhadap nilai tertentu pada konsumennya. Misalnya: persepsi mengenai keunggulan kerja, pelayanan yang baik.

- 2) Keunggulan biaya, adalah strategi mengefisienkan seluruh biaya produksi sehingga menghasilkan produk atau jasa yang lebih murah dibanding pesaing.
- 3) Fokus, adalah strategi menggarap satu target market khusus, strategi fokus biasanya dilakukan untuk produk ataupun jasa yang memang mempunyai karakter khusus. Beberapa produk misalnya hanya fokus ditargetkan untuk kaum muslim sehingga produknya memberikan fungsi yang disesuaikan dengan aturan atau standar Islam.

Dalam perencanaan hal yang paling penting adalah proses kegiatan promosiyaitu mengidentifikasi suatu keadaan dan kebutuhan serta pertimbangan terhadap pesaing, hal ini menjelaskan bahwasuatu kegiatan jika ingin memperoleh hasil yang baik, maksimal serta memuaskan maka harus diawali dengan perencanaan yang baik dan matang, agar didalam pelaksanaannya dapat terhindar dari kerumitan atau kurangnya pengerucutan sebuah fokus masalah.

Inti dari perencanaan strategi promosi pendidikan di SD Nurul Islam Purwoyoso, Semarang adalah penerapan pada

penyeleksian terhadap permasalahan yang ada pada sekolah tersebut, sehingga Menyusun perencanaan tindakan dalam promosi, Mempertimbangkan keunggulan sebagai acuan terhadap lembaga lain, ada 3 perencanaan yang menjadi inti perencanaan adalah *Distinctive competence*, *Competitive advantage*, strategi diferensiasi, sedangkan SD Nurul Islam menggunakan seluruh metode perencanaan tersebut, dikarenakan SD Nurul Islam melakukan tindakan yang lebih baik dari pada sekolah dasar yang lain, kemudian sekolah ini melakukan pengembangan yang terus menerus agar lembaga pendidikan lebih unggul di banding lembaga pendidikan yang lain, kemudian SD Nurul Islam juga melakukan strategi diferensiasi. Mengenai ke tiga hal strategi tersebut yang diterapkan oleh SD Nurul Islam maka teori yang telah di kemukakan oleh Amstrong yang berjudul strategi promosi sesuai dengan apa yang direncanakan oleh SD Nurul Islam Purwoyoso, Semarang.

2. Pelaksanaan Strategi Promosi Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah Di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang

Dalam mempertahankan eksistensi lembaga pendidikan dimata publik, prioritas paling utama adalah

menciptakan kesan baik terhadap masyarakat. Diharapkan dengan adanya kesan baik lembaga dimata publik akan mengundang minat publik untuk menjalin kerjasama dan menjadi konsumen di lembaga pendidikan tersebut.

Dalam pelaksanaannya SD Nurul Islam Purwoyoso, Semarang melaksanakan beberapa alternatif media promosi, sehingga media promosi ini menjadi sebuah strategi yang dimana melalui dengan beberapa alternatif media tersebut akan memiliki dampakefektif bagi sekolah apabila tercipta kondisi meningkatnya apresiasi positif dari masyarakat terhadap objek atau sekolah tersebut. Diantara alternatif media adalah media surat kabar harian, spanduk, brosur, media *cyber*, yang menjadi keunggulan promosi di SD Nurul Islam, Purwoyoso, Semarang. Adapun keunggulan dan kelemahan media alternatif akan dibahas sebagai berikut:⁷⁹

- a) Keunggulan dan kelemahan menggunakan media surat kabar adalah:
 - 1) Keunggulan beriklan menggunakan media surat kabar, adalah: Secara geografis memiliki cakupan wilayah yang luas: nasional, regional, lokal, on time, diterima publik secara luas, terpercaya.
 - 2) Kelemahan beriklan menggunakan media surat kabar, adalah: Umumnya dibaca terlalu singkat, khususnya pada

⁷⁹ Triton P.B, *Marketing Strategi Meningkatkan Pangsa Pasar & Daya Saing*, (Yogyakarta, Tugu Publisher, 2008), hlm 209

surat kabar harian, informasi terlalu padat, terkadang pengaruh iklan berkurang.

b) Keunggulan dan kelemahan menggunakan media brosur adalah:

1) Keunggulan menggunakan media brosur adalah: Waktu edar cepat, biaya murah

2) Kelemahan menggunakan media brosur adalah : Ruang iklan terbatas, publik sedikit atau terbatas.

c) Keunggulan dan kelemahan media ruang publik adalah:

1) Keunggulan menggunakan media publik adalah: Umumnya relatif murah, Sangat mencolok karena ukuran besar, Penampilan menarik, Pesan iklan dapat ditayangkan berkali-kali atau terus menerus, Penempatan yang strategis dapat membuat masyarakat yang lalu lalang tertarik untuk memandangnya.

2) Kelemahan menggunakan media publik adalah: Membahayakan pengemudi, Efektif hanya bagi publik yang berkendara dengan ruang pandang luas.

d) Alternatif promosi media minor dan media *cyber*

Beberapa media lini bawah yang biasa digunakan untuk iklan, yaitu pameran dan kalender. Selain media alternatif diatas, perkembangan dunia teknologi informasi juga memungkinkan media promosi makin meluas. Beberapa media promosi yang memanfaatkan teknologi informasi

antara lain, media promosi melalui internet, media promosi melalui SMS pada telepon seluler.

Dalam pelaksanaan promosi dengan media *cyber* pihak publik bisa membuka alamat *website* yang telah disediakan oleh sekolah yang diperuntukkan bagi kemudahan wali murid atau masyarakat yang ingin mengetahui informasi tentang SD Nurul Islam dan juga pihak sekolah merasa terbantu dengan adanya media *Cyber* sehingga pihak staf sekolah tidak harus melulu bertatap muka untuk menjelaskan tentang informasi di sekolah tersebut, kemudahan yang diperoleh pada saat ini mengenai hubungan teknologi yang maju digunakan SD Nurul Islam mampu menggunakan dan memanfaatkan dua hal ini yakni teknologi dengan ilmu pengetahuan.

Dalam mempromosikan lembaganya SD Nurul Islam mampu mempunyai strategi tersendiri dalam menghadapi persaingan dengan lembaga pendidikan baik swasta maupun negeri. Dengan lebih menampilkan nilai-nilai religi yang sesuai karakter SD Nurul Islam serta penggunaan multimedia sebagai sarana alat promosi pendidikan. Sehingga lembaga pendidikan harus mengerti dan mengetahui apa yang diinginkan masyarakat demi mendapat keuntungan dalam mencapai tujuan organisasi pendidikan dan pembentukan

citra baik dimata masyarakat dalam pelaksanaannya media yang digunakan adalah media mix diantaranya adalah Untuk alternatif media secara umum dapat dikelompokkan menjadi media cetak (surat kabar, majalah, tabloid, brosur, selebaran) media elektronik (radio) media luar ruang (baliho, poster, spanduk, balon raksasa) media lini bawah (kalender). Hal ini sesuai dengan metode yang diterapkan oleh Tjiptono.

Dengan adanya pelaksanaan penggunaan multi media yang digunakan maka SD Nurul Islam bisa dikatakan mampu meningkatkan citra sekolah yang baik secara fisik maupun non fisik, sehingga SD Nurul Islam Purwoyoso dirasakan baik citranya di mata wali murid maupun masyarakat luas.

3. Evaluasi Strategi Promosi dalam Meningkatkan Citra Sekolah Di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang

Dalam kegiatan evaluasi strategi promosi tidak hanya di laksanakan oleh kepala sekolah saja, akan tetapi dilakukan dengan berkolaborasi dengan semua staf yang terkait yang telah diberi tugas dan tanggung jawab dalam promosi itu sendiri yang berhubungan secara langsung maupun tidak langsung dengan masyarakat.

Buchori Alma membagi unsur-unsur citra dalam tiga bagian, antara lain; *mirror Image*, *Multiple Image*, dan

Current Image. Adapun beberapa unsur yang dimaksud oleh Buchori Alma adalah sebagai berikut :

- d) *Mirror Image*, yaitu suatu lembaga pendidikan harus mampu melihat sendiri bagaimana citra yang mereka tampilkan dalam melayani publiknya. Lembaga harus dapat mengevaluasi penampilan mereka apakah sudah maksimal dalam member layanan atau masih dapat ditingkatkan lagi.
- e) *Multiple Image*, ada kalanya anggota masyarakat memiliki berbagai citra terhadap perusahaan atau lembaga pendidikan, misalnya sudah ada yang merasa puas, bagus dan ada yang masih banyak kekurangan dan perlu diperbaiki. Ada yang merasa puas untuk sebagian layanan, dan tidak merasa puas dengan beberapa sektor yang lain.
- f) *Current Image*, yaitu bagaimana citra terhadap lembaga pendidikan pada umumnya. *Current Image* perlu diketahui oleh seluruh karyawan lembaga pendidikan sehingga dimana ada kemungkinan citra secara umum ini dapat diperbaiki.⁸⁰

Dari ketiga unsur pencitraan yang ada SD Nurul Islam melaksanakan ketiga unsur tersebut hal ini terlihat adanya peningkatan citra melalui strategi promosi pendidikan yang telah dilakukan pihak sekolah dalam memajukan citra

⁸⁰ Buchori Alma, *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2003), hlm. 92-93.

lembaganya sebagai sekolah yang unggul dan memiliki karakteristik berbeda dengan sekolah lainnya.

Dalam mempromosikan lembaganya, selain menggunakan media cetak baik berupa spanduk, pamflet, brosur dan sebagainya, lembaga ini juga mempromosikan dengan adanya kegiatan humas baik dengan mengadakan mitra dengan PAUD (pendidikan anak usia dini) yang berada disekitarnya, melalui sesepuh desa, kunjungan ke para wali murid, dan melalui forum komunikasi orang tua murid. Sehingga hubungan harmonis antara pihak sekolah dengan masyarakat dan wali murid akan tetap harmonis dan kesan-kesan positifpun akan timbul dari hal tersebut.

Adapun mengenai sarana dan prasarana pendidikan SD Nurul Islam menyediakan beberapa fasilitas, seperti laboratorium komputer, lapangan olahraga yang sekaligus sebagai tempat bermain anak, perpustakaan yang tertata rapi, masjid yang megah, ruang interior tiap kelas dilengkapi dengan AC. Kondisi seperti demikian menjadikan kegiatan belajar mengajar yang menyenangkan, dari segi sarana dan prasarana kegiatan ibadah, yaitu masjid, sangat luas dan baik serta cukup untuk menampung seluruh siswa ketika mengikuti kegiatan pendidikan keagamaan secara bersama.

Harga tarif yang ditawarkan SD Nurul Islam cukup seimbang dengan biaya atau anggaran-anggaran dalam pemenuhan pembelajaran sekolah-sekolah swasta pada umumnya, dalam hal biaya operasional SD Nurul Islam Purwoyoso memang merencanakan tidak memungut biaya yang memberatkan, dalam pelaksanaannyapun memang benar demikian siswa tidak dikenakan biaya yang memberatkan, dikarenakan kebijakan sekolah memberikan biaya khusus berupa keringanan kepada wali murid yang kurang mampu.

Lokasi yang ditetapkan SD Nurul Islam, diklasifikasikan pada dua hal, yaitu jarak SD Nurul Islam dengan lokasi rumah orang tua peserta didik dan akses transportasi yang menuju ke lokasi SD Nurul Islam. Dari segi jarak SD Nurul Islam dengan lokasi rumah, sebagian besar siswa SD Nurul Islam adalah warga sekitar Krapyak dan Ngaliyan. Di sisi lain, sebenarnya posisi SD Nurul Islam berada di samping jalan yang banyak dilalui kendaraan besar maupun angkutan umum sehingga dimungkinkan banyak masyarakat umum melihat sekolah tersebut hal ini bisa dikatakan lokasi sekolah tersebut dikategorikan strategis.

Mengenai produk yang ditawarkan SD Nurul Islam menyangkut tiga hal, yaitu kurikulum, program kegiatan

pendidikan, dan prospek lulusan. Dari segi kurikulum, kurikulum yang ditawarkan SD Nurul Islam disesuaikan dengan kurikulum dari Sisdiknas. Selain itu, SD Nurul Islam menerapkan sekolah yang berkarakter Qur'anidimana setiap pagi ada kegiatan membaca al-Qur'an yang digunakan untuk materi tambahan sekolah. Dari program yang ditawarkan, SD Nurul Islam menetapkan jadwal kegiatan belajar mengajar untuk memenuhi kurikulum yang ditetapkan Diknas dan beberapa kurikulum tambahan.

Selain program diatas, SD Nurul Islam menawarkan program tambahan sebagai bentuk dari keterpaduan, yaitu *qiro'ati*, aplikasi komputer, pelaksanaan shalat dhuha serta shalat dhuhur bersama, dari segi prospek lulusan, kepala sekolah menjamin dan membekali peserta didik dengan akhlak yang baik berdasar ajaran Islam, serta menjamin mutu lulusan yang cerdas serta berakhlak karimah.

Program yang telah dilaksanakan SD Nurul Islam sudah baik dan diharapkan tepat sasaran dalam artian sesuai dengan harapan masyarakat, dengan lebih menekankan pada mutu, layanan pendidikan maupun layanan kepuasan pelanggan, karena mutu, kualitas lembaga pendidikan dan kepuasan pelanggan akan menjadi sorotan dan pertimbangan

penting bagi masyarakat untuk memasukkan anaknya di sekolah tersebut.

Nurul Islam merupakan sekolah yang berbasis pengenalan serta pengamalan akhlak Islami yang secara konsisten menjaga ranah akhlak serta pengajaran tata krama kepada siswa-siswinya, maka SD Nurul Islam memegang peran penting dalam proses pembentukan kepribadian anak didik, karena melalui pendidikan agama serta pengetahuan umum ini para orang tua berharap agar anak-anaknya memiliki kemampuan ganda, tidak hanya memiliki pengetahuan umum tetapi juga memiliki kepribadian agama serta komitmen tinggi terhadap agama dan bangsa.