

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Profil Madrasah Aliyah Negeri Kendal

Berdirinya Madrasah Aliyah Negeri Kendal diawali dengan terbitnya SK Menteri (K.H. Moch. Dahlan) Nomor 14 Tahun 1968 tanggal 4 Februari 1969 tentang pengangkatan Panitia Pendiri Sekolah Persiapan UIN Al-Djami'ah di Kendal yang diketuai oleh K.H.Abdul Chamid, sekretaris K. Achmad Slamet dengan susunan pelindung Muspida Kabupaten Kendal. Diikuti dengan SK. Menteri Agama (K.H.Moch.Dachlan) Nomor 153 Tahun 1969, tentang perubahan status Sekolah Persiapan UIN Kendal menjadi Sekolah Persiapan Negeri UIN Al-Djami'ah di bawah pembinaan UIN Sunan Kalijogo Yogyakarta.⁶²

Melalui SK Menteri Agama (H.A. Mukti Ali) Nomor 38 Tahun 1974 tanggal 21 Mei 1974, pembinaan Sekolah Persiapan Negeri UIN Al-Djami'ah Kendal dialihkan dari UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta kepada UIN Walisongo Semarang. Sejak tanggal 16 Maret 1978 SPNUIN Al-djami'ah berubah fungsi menjadi Madrasah Aliyah Negeri Kendal, yang diperkuat dengan turunnya SK Menteri Agama (H.A. mukti Ali) Nomor

⁶²Dokumen Profil Madrasah Aliyah Negeri Kendal

17 Tahun 1978 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja Madrasah Aliyah Negeri.⁶³

Madrasah Aliyah Negeri Kendal merupakan satu-satunya Madrasah Aliyah Negeri yang ada di Kabupaten Kendal. Letak madrasah ini di jalan raya barat kelurahan Bugangin Kecamatan Kota Kendal, Kabupaten Kendal. Lokasinya terbagi menjadi dua bagian, utara dan selatan, dipisahkan oleh perumahan penduduk dan persawahan sepanjang lebih kurang 300 meter.⁶⁴

Madrasah ini sejak 1989 merupakan satu-satunya MAN di Jawa Tengah yang ditunjuk menjadi pengelola Workshop Keterampilan melalui proyek UNDP. Bidang keterampilan yang dikelola meliputi keterampilan Elektronika, Tata Busana, Otomotif Motor, dan Otomotif Mobil. Masing-masing bidang keterampilan ini dilaksanakan dalam dua proses pembelajaran, yaitu intrakurikuler dan ekstrakurikuler, dengan kualifikasi *semi-skill worker* atas dasar kerjasama dengan Balai Latihan Kerja Industri Semarang.⁶⁵

Di samping hal diatas, berdasarkan Surat Keputusan Direktorat Jendral Pembinaan Kelembagaan Agama Islam departemen Agama tanggal 20 Februari 1998 nomor F.IV/PP.00.6/KEP/17.A/98 Madrasah Aliyah Negeri Kendal

⁶³Dokumen Profil Madrasah Aliyah Negeri Kendal

⁶⁴Hasil Observasi di Madrasah Aliyah Negeri Kendal

⁶⁵Dokumen Profil Madrasah Aliyah Negeri Kendal

ditetapkan sebagai satu diantara dua Madrasah Aliyah Negeri Model (percontohan) di Jawa Tengah, selain MAN Magelang.⁶⁶

Sebagai Madrasah Aliyah Model, MAN Kendal memiliki beberapa fasilitas tambahan penunjang pembelajaran yang relatif lebih lengkap dibandingkan dengan Madrasah Aliyah Negeri pada umumnya. Salah satu fasilitas itu berupa Pusat Sumber Belajar (PSB). Melalui fasilitas ini diberikan kesempatan bagi Madrasah lain untuk memanfaatkan fasilitas pembinaan yang tersedia di dalamnya dalam peningkatan mutu Madrasah. Bentuk nyata dari PSB adalah penyelenggaraan penataran/pelatihan bagi guru-guru Madrasah di Jawa Tengah bagian utara yang dilengkapi dengan aula, asrama, laboratorium khusus untuk perangkat elektronik (*audio-visual*), dan perpustakaan.⁶⁷

Mencermati kebutuhan pasar kerja dan tuntutan kemajuan teknologi, MAN Kendal memanfaatkan berbagai fasilitas yang ada untuk membekali siswanya dengan keterampilan komputer.

Seperti sekolah lain, MAN Kendal memiliki Visi, Misi dan Tujuan yaitu:

a. Visi :

“HIGH QUALITY ISLAM BASED ON THE LIFE SKILL”

⁶⁶Hasil Observasi di Madrasah Aliyah Negeri Kendal

⁶⁷Hasil Observasi di Madrasah Aliyah Negeri Kendal

b. Misi dan Tujuan:

- 1) Terwujudnya MAN Unggul Berkarakter Islam, Sains, and *Technology* (ISTEC)
- 2) Terciptanya Keahlian dan Kecakapan Hidup (Life Skill)
- 3) Terwujudnya pengelolaan Effective Bilingual System (EBS) melalui *Boarding and Fullday School*.⁶⁸

Adapun secara umum perkembangan MA Negeri Kendal mengarah pada suatu kemajuan. Hal ini dapat diketahui dari beberapa perubahan yaitu sebagai berikut:

- 1) Adanya penambahan tenaga edukatif, sesuai dengan spesialisasi masing-masing.
- 2) Sarana dan prasarana untuk kepentingan pendidikan bertambah sistem seleksi masuk kepemimpinan yang tegas, disiplin dan mementingkan kepentingan umum.
- 3) Adanya pembelajaran kedisiplinan bagi peserta didik
- 4) Adanya akreditasi untuk jurusan animasi.

c. Tinjauan Geografis

MAN Kendal terletak di Desa Bugangin Kecamatan Kota Kendal Kabupaten Kendal. Jarak dari pusat kota/pemerintahan Kota Kendal yaitu $\pm 1,5$ km ke arah Barat. Jarak dari Pasar Kota Kendal juga $\pm 1,5$ km ke arah barat, oleh karena itu posisi MAN Kendal cukup strategis, selain berada di Pusat Kota juga mudah dijangkau dengan transportasi. Sedangkan jarak dari Jalur Utama/Pantura cukup dekat yaitu \pm

⁶⁸Dokumen Profil Madrasah Aliyah Negeri Kendal

150 m ke arah utara, jadi memungkinkan untuk berjalan kaki. MAN Kendal terletak di kompleks Pendidikan *Islamic Centre* yang berdekatan dengan perkampungan penduduk, karena itu letaknya cukup jauh dari kebisingan lalu lintas kendaraan sehingga para siswa dapat belajar secara nyaman dan tenang.⁶⁹

MAN Kendal mempunyai tanah yang cukup luas yaitu $\pm 15.993 \text{ m}^2$ yang terbagi dalam 2 lokasi, yaitu bagian Utara dan Selatan yang dipisahkan oleh perumahan penduduk sepanjang 300 meter. Dengan tanah yang cukup luas tersebut mendukung MAN Kendal untuk mengembangkan sarana dan prasarana sekolah seperti gedung workshop, laboratorium, ruang kelas, dan sebagainya. Akan tetapi, dengan terbaginya lokasi MAN Kendal menjadi 2 tempat maka guru mengalami kesulitan dalam hal pengawasan. Selain itu, lokasi yang dekat dengan perumahan penduduk akan mendorong siswa untuk mudah membolos.⁷⁰

d. Identitas Sekolah

Nama Sekolah	: Madrasah Aliyah Negeri Kendal
NSS/ND	: 311332415222
Status	: Negeri
SK Pendirian	: Nomor 14 Tahun 1968
Nama Kepala Sekolah	: Drs. H. Saefudin, M.Pd

⁶⁹Hasil Observasi di Madrasah Aliyah Negeri Kendal

⁷⁰Hasil Observasi di Madrasah Aliyah Negeri Kendal

Alamat Kepala Sekolah: Perum Gemah Permai 1Blok 1 No.
11 RT 9 RW VIII Sendang guwo
Tembalang 50191

Hasil Akreditasi Tahun: 2013A (Sangat Baik)

Alamat : Jl. Soekarno-Hatta Komplek Islamic
Center Kotak pos 18 Bugangin
Kendal 51314

No. Telp : (0294) 381266

No. Fax : (0294) 382070

E-mail : mankendal@yahoo.com

Website : www.mankendal.sch.id

Luas Tanah : ± 15.993 m²

Luas Bangunan : 7.290 m²

terdiri

a. Kantor : 112 m²

b. Gedung Workshop: 672 m²

c. Perpustakaan : 113 m²

d. Laboratorium : 720 m²

e. Pos jaga : 6 m²

f. Ruang belajar : 2.088 m²

Asal Tanah : Pembelian dan Pinjaman

Status : Hak Milik dan Hak Guna Bangunan

Tanggal dan Tahun Berdiri: 4 Februari 1969

Program Keahlian:

1. Program IPA
2. Program IPS
3. Program Bahasa
4. Program Agama
5. Workshop Keterampilan melalui proyek UNDP. Bidang keterampilan yang dikelola meliputi keterampilan Elektronika, Tata Busana, Otomotif Motor, dan Otomotif Mobil.⁷¹

2. Perencanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN Kendal

Perencanaan pemasaran menjadi sangat penting dilakukan untuk mengenalkan produk, jasa yang terkait dengan lembaga pendidikan untuk mempromosikan apa yang di miliki dan dihasilkan dalam sebuah lembaga pendidikan tersebut.

Salah satu keberhasilan dalam pengembangan pendidikan yaitu pemasaran. Dimana lembaga yang sudah bonafit tidak meninggalkan yang namanya pemasaran. Begitu pula lembaga pendidikan Madrasah Aliyah Negeri Kendal, yang mana lembaga pendidikan tersebut hanya ada satu diKendal Madrasah Aliyah Negeri yang mempunyai sebutan *Three In One School*, dimana terdapat tiga program unggulan yang belum dimiliki Madrasah Aliyah selain MAN Kendal.

⁷¹Dokumentasi Profil Madrasah Aliyah Negeri Kendal.

Pemasaran sekolah di lembaga pendidikan MAN Kendal merupakan salah satu dari program kerja lembaga pendidikan MAN Kendal. Dimana perencanaan pemasaran tersebut di olah oleh Kepala Madrasah, Komite Madrasah Waka Kurikulum, Waka Kesiswaan dan Humas dan disepakati bersama pada saat rapat kerja Madrasah yang dilakukan pada awal tahun ajaran baru.

Seperti yang sudah dijelaskan oleh Bapak Solihin S.Pd. selaku Waka Humas, beliau mengatakan bahwa Proses perencanaan Promosi sekolah di MAN Kendal merupakan salah satu dari program kerja lembaga MAN Kendal. Dimana perumusan promosi tersebut di olah oleh kepala sekolah, komite sekolah waka kurikulum.

a. Perencanaan Pemasaran Internal

Perencanaan pemasaran Internal yang direncanakan oleh MAN Kendal sasarannya adalah Guru dan Siswa. Dengan tahapan:

- a) lembaga memberikan arahan terutama kepada guru untuk menyampaikan kelebihan MAN Kendal.
- b) Memberikan arahan kepada siswa disela-sela kegiatan belajar mengajar.
- c) bekerja sama dengan Kementerian Agama setempat guna untuk mempromosikan lembaga pendidikan MAN Kendal.

b. Perencanaan Pemasaran Eksternal

Perencanaan pemasaran Eksternal disusun guna memberikan gambaran umum tentang MAN Kendal dengan tahapan

- a) Bhakti sosial dan kunjungan kepada masyarakat melalui program Pengajian, melalui pengajian ada salah satu perwakilan dari MAN Kendal yang menghadiri.
- b) Wali murid juga menjadi sasaran pemasaran dari wali murid inilah masyarakat dapat menengok langsung lembaga pendidikan MAN Kendal nantinya pada saat mengadakan rapat komite yang dihadiri wali murid serta perwakilan dari tokoh Masyarakat..
- c) *Sowan* kepada tokoh-tokoh masyarakat juga merupakan rencana pemasaran Eksternal dengan tujuan mempromosikan MAN Kendal. Madrasah Aliyah Negeri Kendal dalam pandangan masyarakat umumnya sudah memiliki citra madrasah tersendiri yang menjadikan MAN Kendal di kenal oleh masyarakat baik di dalam Kabupaten Kendal Maupun di luar Kabupaten Kendal dengan salah satu program unggulannya yaitu keterampilan yang dapat membekali siswa-siswanya terjun ke dunia kerja.

c. Perencanaan Pemasaran Interaktif

Dalam membuat perencanaan tak lepas dari sasaran yang ingin dituju oleh lembaga MAN Kendal, yaitu SMP/MTs baik itu Swasta maupun Negeri yang berada di sekitar Kabupaten Kendal maupun diluar Kabupaten Kendal.

Dalam pemasaran interaktif MAN Kendal Merencanakan

- a) kunjungan ke sekolah lain, seperti SMP/MTs yang berada di wilayah Kabupaten Kendal maupun di luar kabupaten Kendal pada tahun ajaran baru. Dari MAN Kendal menginfokan tentang lembaga MAN Kendal kepada sekolah yang dikunjungi dilakukan pada waktu mendekati tahun ajaran baru.

Untuk mencapai sebuah tujuan lembaga yang diinginkan maka dalam pelaksanaannya di perlukan menyusun sebuah strategi pemasaran yang nantinya dapat memberikan langkah-langkah untuk mencapai tujuan lembaga pendidikan MAN Kendal, supaya strategi pemasaran tersebut berjalan sesuai langkah dan tujuan maka dibutuhkan sebuah perencanaan yang matang.

Dengan demikian setiap tahun perencanaan strategi pemasaran jasa dalam menarik minta masyarakat di lembaga pendidikan MAN Kendal dilakukan pada saat tahun ajaran baru yang mana perencanaan pemasaran tersebut diolah dan disepakati bersama-sama pada saat putusan program kerja lembaga pendidikan MAN Kendal.

Sebagai Madrasah Aliyah Negeri seperti MAN Kendal perencanaan pemasaran juga didasari dengan memposisikan lembaganya sebagai lembaga yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat yang mana dalam kelas ekonomi masyarakat menengah kebawah dapat mengenyam pendidikan di MAN Kendal tanpa ada keraguan dalam masalah biaya sekolah karena MAN Kendal juga memberikan Beasiswa Siswa Miskin (BSM) kepada siswa-siswi yang berhak menerimanya.

BSM tersebut merupakan strategi pemasaran juga untuk menarik minat masyarakat sehingga dalam pemasaran jasa lembaga pendidikan MAN Kendal dengan harapan masyarakat kelas ekonomi menengah kebawah dapat mengenyam pendidikan di lembaga pendidikan MAN Kendal.

Seperti yang sudah dikatakan oleh Bapak Drs. H. Syaefudin M.Pd. beliau mengatakan bahwa dari lembaga pendidikan MAN Kendal ini terdapat Beasiswa Siswa Miskin (BSM) yang diberikan kepada siswa-siswinya melalui seleksi tersendiri yang dilakukan oleh lembaga pendidikan MAN Kendal yang berkisar 1juta per siswa dan pencairannya di bagi menjadi 500/Semester dan siswa-siswi yang telah mendapatkan BSM tersebut tidak dipungut biaya lagi.

Dari penjelasan Kepala Madrasah dapat kita ketahui bahwa lembaga pendidikan MAN Kendal mempunyai tujuan untuk memberikan kesempatan bagi orang tua pada kelas ekonomi menengah kebawah agar bisa mengenyam pendidikan khususnya di lembaga pendidikan MAN Kendal.

Keseluruhan target yang nantinya akan diterima oleh lembaga pendidikan MAN Kendal pada tahun 2016 yaitu 400 siswa yang nantinya akan diterima.

3. Pelaksanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN Kendal.

Setelah merencanakan pemasaran lembaga pendidikan MAN Kendal maka apa yang sudah direncanakan harus dilaksanakan sesuai rencana yang sudah disepakati bersama. Kaitannya dengan pelaksanaan lembaga pendidikan MAN Kendal ini ada 3 tahapan yang dilakukan untuk merealisasikannya perencanaan tersebut yaitu dengan cara melakukan pemasaran Internal, pemasaran Eksternal dan pemasaran Interaktif.

Ketiga proses pemasaran ini yang dilakukan oleh MAN Kendal dalam menarik minat masyarakat.

a. Pemasaran Internal

Pemasaran Internal di dalam prosesnya dilakukan yang nantinya bertujuan untuk meningkatkan loyalitas terhadap lembaga MAN Kendal baik Guru maupun Siswa yang bertujuan untuk mempromosikan lembaga pendidikan MAN Kendal kepada Masyarakat.

a) Siswa

Dalam proses pemasarannya seorang Guru atau Waka sekolah memberikan motivasi belajar disela-sela kegiatan belajar mengajar yang pertama untuk mendapatkan prestasi. Kedua memberikan gambaran umum yang akan diperoleh selama mengenyam pendidikan di MAN Kendal khususnya siswa kelas XII yang mana siswa tersebut akan lulus dari MAN Kendal melalui program-program yang sudah dimiliki MAN Kendal.

Selain itu juga pihak MAN Kendal memberikan *reward* kepada siswa-siswi yang sudah berprestasi dan mengharumkan nama MAN Kendal baik dari bidang akademik maupun juga dari bidang non akademik

Seperti yang di jelaskan oleh Bapak SolikinS.Pd. Selaku Waka Humas, beliau mengatakan bahwa selain itu juga kami memberikan *reward* kepada siswa yang berprestasi yang membawa harum nama lembaga pendidikan MAN Kendal pada ajang kejuaraan baik di tingkat Kabupaten maupun Provinsi pada bidang akademik maupun bidang non akademik.

Dengan demikian rasa bangga dan loyalitas siswa terhadap Almamaternya tumbuh menjadi semakin tinggi. Siswa kelas XII yang akan lulus inilah yang diharapkan oleh pihak Madrasah dapat mempromosikan Almamaternya kepada masyarakat tempat asalnya tinggal.

b) Guru

Pemasaran dari pihak Guru Kepala sekolah maupun Waka Madrasah saling membantu dan mengingatkan untuk memajukan lembaga pendidikan MAN Kendal. kepentingan dan tujuan bersama yang menumbuhkan rasa loyalitas seorang Guru yang nantinya dapat memberikan contoh kepada masyarakat disekitar madrasah dengan tingkah laku yang baik, dengan sikap sosial bermasyarakat dan sopan santun yang baik dalam melayani peserta didik maupun orang tua wali, masyarakat semakin senang dengan pelayanan yang diberikan sehingga seorang Guru dapat menimbulkan dampak yang positif terhadap masyarakatnya melalui pelayanan kepada masyarakat dengan sikap yang ditonjolkan oleh seorang Guru.

Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Solikin S.Pd selaku Waka Humas MAN Kendal, beliau mengatakan pada pemasaran Internal di Madrasah Aliyah Negeri Kendal yaitu kami memberikan Informasi tentang MAN Kendal kepada Guru dan Siswa-siswi khususnya kelas XII

Dari penjelasan Bapak Solikin selaku Waka Humas MAN Kendal dapat kita ketahui bahwa dalam pemasaran Internal sasaran yang dibidik adalah Guru dan siswa-siswi khususnya yang berprestasi, dari keduanya ini dapat membantu kelancaran promosi lembaga, baik Guru maupun Siswa.

Baik Guru maupun siswa pemasaran Internal juga dapat mendukung promosi nantinya untuk menyalurkan tentang profil MAN Kendal. Dengan demikian akan tercipta loyalitas di dalam lingkungan MAN Kendal dengan timbulnya loyalitas terhadap lembaga tersebut sehingga nantinya diharapkan para Guru merasa ikhlas dalam mengajar dan siswa-siswi juga merasa senang dalam berinteraksi maupun belajar.

b. Pemasaran Eksternal

Pemasaran Eksternal dilakukan yang bertujuan untuk menginformasikan lembaga pendidikan MAN Kendal kepada masyarakat luas umumnya dan wali murid.

a) Masyarakat

Masyarakat adalah bagian yang penting untuk mengembangkan dan memajukan lembaga pendidikan MAN Kendal karena tanpa adanya masyarakat sebuah lembaga pendidikan tidak akan berjalan sesuai dengan tujuannya. Oleh karenanya MAN Kendal melakukan pemasaran Eksternal ini, yang pertama MAN Kendal menginformasikan lembaga pendidikan MAN Kendal kepada masyarakat luas dan khususnya kepada tokoh masyarakat setempat yang dijadikan panutan.

Tak lupa juga dalam mempromosikan lembaga pendidikan MAN Kendal untuk menarik minat masyarakat selain dengan *Three In One School* nya lembaga pendidikan

MAN Kendal juga memberikan beasiswa. Hal ini seperti yang disampaikan Bapak Drs. H Syaefudin M.Pd, beliau mengatakan bahwa kami yang pertama mempromosikan madrasah dengan program *Three In One School*, yang menjadi keunggulan kami, yang kedua adanya beasiswa dari pemerintah yaitu Beasiswa Siswa Miskin (BSM)

Dengan demikian dapat kita ketahui bahwa selain mempromosikan melalui program unggulan yang dimiliki, lembaga pendidikan MAN Kendal juga mempromosikan BSM sebagai salah satu strategi pemasaran dalam menarik minat masyarakat.

b) Wali Murid

Wali murid juga menjadi sasaran pemasaran lembaga pendidikan MAN Kendal. Melalui tatap muka langsung pada saat pengambilan rapot anaknya maupun pada saat rapat komite Sekolah, dimana kepala Madrasah, Waka Madrasah maupun Wali kelas, berpesan kepada Wali murid untuk mempromosikan lembaga pendidikan MAN Kendal.

c) Pengajian

Selain dari wali murid dan juga masyarakat MAN Kendal juga mempromosikan melalui pengajian yang dilaksanakan di tengah-tengah masyarakat sekitar MAN Kendal. Dari Waka maupun Guru meminta tolong kepada

penceramah yang akan mengisi pengajian tersebut untuk mempromosikan MAN Kendal kepada jamaahnya.

Seperti yang dikemukakan oleh Bapak SolikinS.Pd selaku Waka Humas MAN Kendal, beliau mengatakan bahwa acara pengajian atau *Mauidloh Khasanah* yang diselenggarakan oleh MAN Kendal maupun disekitar lingkungan MAN Kendal,itu tidak menjadi hambatan masalah yang ada yang penting ada salah satu Staf dari MAN Kendal yang dilibatkan untuk mengikuti pengajian, yang nantinya Staf dari MAN Kendal tersebut meminta *Ustadsnya* untuk menginformasikan profil tentang MAN Kendal.

Didukung dengan penjelasan Bapak Baedowi selaku orang tua murid beliau mengetahui informasi tentang MAN Kendal melalui tokoh masyarakat di sekitarnya. Dari tokoh masyarakat disekitar desa yang juga menjadi Alumni MAN Kendal, Bapak Baedowi mempunyai cita-cita jikalau anaknya disekolahkan di lembaga pendidikan MAN Kendal kurang lebih akan menjadi seperti tokoh masyarakat yang nantinya dapat berguna di masyarakat.

Dari kedua penjelasan diatas bahwa dengan demikian dapat kita ketahui seiring dengan perkembangan zaman dan banyaknya pengaruh masyarakat terhadap tokoh masyarakat maka lembaga pendidikan MAN Kendal juga

melibatkan tokoh-tokoh masyarakat untuk mempromosikan lembaganya melalui pengajian yang diselenggarakan.

Dengan demikian kesimpulannya dalam melakukan promosi tentang MAN Kendal sudah baik karena dipromosikan kepada masyarakatnya melalui tokoh masyarakat disekitarnya sehingga lembaga pendidikan MAN Kendal ini di kenal dengan citra yang baik pula sehingga masyarakat tidak ragu untuk mendaftarkan putra-putrinya di MAN Kendal.

c. Pemasaran interaktif

Setelah melakukan pemasaran Internal dan Eksternal maka dari situ lembaga MAN Kendal mendapat hubungan timbal balik dari masyarakat animo masyarakat semakin percaya kepada MAN Kendal. Seperti halnya yang diutarakan oleh waka Humas Bapak. Solikin S,Pd., beliau mengatakan bahwa lembaga pendidikan sehebat apapun tidak akan berjalan tanpa adanya campur tangan masyarakat yang terkait, maka kami selalu melakukan dan menjaga hubungan baik dengan masyarakat dengan tujuan nantinya masyarakat akan semakin percaya dengan MAN Kendal.

Dari penjelasan Waka Humas dapat kita ketahui bahwa lembaga pendidikan akan berjalan karna adanya masyarakat yang terkait, maju dan berkembangnya sebuah lembaga pendidikan juga tergantung oleh masyarakat sehingga dapat mewujudkan Citra madrasah meningkat di mata masyarakat.

Tak hanya dengan janji-janji yang ditawarkan oleh MAN Kendal akan tetapi bukti, dari sinilah lembaga pendidikan MAN Kendal terus mengembangkannya, dengan harapan masyarakat tidak akan kecewa.

a. Kunjungan ke sekolah lain

Kunjungan ke SMP/MTs diwilayah kabupaten Kendal maupun diluar kabupaten Kendal. Lembaga pendidikan MAN Kendal mengunjungi langsung dan bertemu dengan kepala sekolah SMP/MTs serta siswa-siswinya dengan mengadakan semacam seminar promosi mengenai lembaga pendidikan MAN Kendal

Dari paparan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa promosi dari lembaga pendidikan MAN Kendal sudah sampai ke lembaga pendidikan SMP/MTs dengan mempromosikan Madrasah yang mempunyai unggulan Program *Three In One School* tersebut.

Selain itu madrasah mempromosikan keunggulan *Three In One School* kami mempromosikan juga dengan memberikan beasiswa kepada peserta didik. seperti yang dikemukakan oleh bapak Drs. H. Syaefudin M.Pd selain juga adanya promosi dengan menawarkan program unggulan yang dimiliki, lembaga pendidikan MAN Kendal juga mempromosikan dengan adanya beasiswa dari pemerintah yaitu Beasiswa Siswa Miskin (BSM) berkisar 1juta per siswa dan pencairannya di bagi menjadi

500/Semester dan siswa yang mendapatkan BSM tersebut tidak dipungut biaya SPP lagi.

Dari penjelasan diatas bawah selain juga dengan program unggulan MAN Kendal. Madrasah tidak lupa juga memberikan sesuatu yang menarik kepada peserta didik nantinya setelah diterima dimana itu berupa beasiswa yang diberikan langsung kepada peserta didik yang berhak menerima. Selain juga dapat mendukung motivasi belajar peserta didik juga dengan adanya program beasiswa tersebut dengan demikian beasiswa tersebut dapat mendukung promosi yang dilakukan MAN Kendal untuk menarik minat calon peserta didik baru.

4. Evaluasi Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN Kendal

Evaluasi dapat diartikan perintah atau pengarahan dan sebenarnya, namun karena diterapkan dalam pengertian manajemen, control berarti memeriksa kemajuan pelaksanaan apakah sesuai tidak dengan rencana yang sudah disusun. Evaluasi yang ada di MAN Kendal dilakukan setiap tahun bersama evaluasi program kerja Madrasah. Seperti dikemukakan Bapak Solikin S.Pd, selaku Humas MAN Kendal, beliau mengatakan karena pemasaran Madrasah ini termasuk dalam program kerja Madrasah maka kami mengevaluasi bersama dengan Laporan Pertanggung Jawaban Program kerja (LPJ) Madrasah.

Dari penjelasan diatas dapat kita ketahui evaluasi promosi lembaga yang dilakukan bersama Laporan Pertanggung Jawaban Program Kerja (LPJ) Madrasah Aliyah Negeri Kendal. Mulai dari keberhasilan untuk mencapai target yang diinginkan dan mengkoreksi kegiatan-kegiatan yang sudah dilakukan yang berkaitan dengan pemasaran serta untuk menemukan solusi dari masalah-masalah yang terjadi pada saat pelaksanaan pemasaran lembaga pendidikan MAN Kendal.

Evaluasi ini dibahas bersama Kepala Madrasah, Waka Madrasah dan juga dewan Guru yang terkait dengan demikian semuanya dapat mengetahui sasaran dan kegiatan. Dengan demikian pada saat evaluasi ini pihak-pihak yang terkait dapat mengetahui terlaksananya promosi yang sudah dilakukan sebagai tolok ukur strategi pemasaran dalam menarik minat masyarakat di lembaga pendidikan MAN Kendal.

B. Pembahasan

1. Perencanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Islam dalam Menarik Minat Masyarakat di MAN Kendal

Sebagai mana perencanaan merupakan proses kegiatan pemikiran yang sistematis mengenai apa yang akan dicapai, kegiatan harus dilakukan, langkah-langkah, metode, dan pelaksana yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan kegiatan pencapaian tujuan yang dirumuskan secara rasional dan logis serta berorientasi ke depan. Perencanaan juga sebuah langkah

untuk menetapkan tujuan, kebijakan, prosedur, anggaran, dan program organisasi.⁷²

Kegiatan perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat Masyarakat di MAN Kendal, dalam perencanaan pemasaran ini termasuk kedalam program kerja Madrasah Aliyah Negeri Kendal oleh beberapa pihak yang ada di madrasah, seperti kepala sekolah dewan Guru, Waka kesiswaan, Waka Humas, Waka Kurikulum dan Komite sekolah.

Perencanaan lembaga pendidikan MAN Kendal dengan 3 tahapan yaitu pertama pemasaran interaktif, kedua pemasaran Eksternal dan Pemasaran Interaktif.

a. Pemasaran Internal

Dalam tahapan perencanaan pemasaran Internak meliputi adanya program kerja Humas dengan perencanaan sasaran yang dibidik adalah jajaran Guru dan Siswa-siswi MAN Kendal khususnya kepada siswa yang berprestasi. Dengan menyalurkan ide dan gagasan kepada Guru dan Siswa-siswinya yang nantinya dapat menumbuhkan rasa loyalitas dengan harapan dapat memberikan kontribusi kepada masyarakat.

⁷²DidinKurniadin dan Imam Machali, *Manajemen Pendidikan: Konsep dan Prinsip Pengelolaan Pendidikan*,...hlm. 126.

b. Pemasaran Eksternal

Pemasaran Eksternal di maksudkan untuk menunjukkan lembaga pendidikan MAN Kendal kepada masyarakat luas. Dengan harapan masyarakat dapat mengetahui tentang MAN Kendal. Pemasaran Eksternal yang menjadi sasarannya adalah masyarakat yang menikmati pendidikan, dengan jasa pelayanannya yang ramah dan baik yang diberikan lembaga pendidikan MAN Kendal kepada konsumen pendidikan diharapkan bisa membuat pelanggan pendidikan merasa puas dan nyaman terutama masyarakat secara umum kemudian tokoh-tokoh masyarakat dalam hal ini MAN Kendal juga mempromosikan melalui pengajian.

Karena lembaga pendidikan MAN Kendal berada di tengah-tengah masyarakat, maka dalam merencanakan pemasaran juga tak lepas dari kegiatan-kegiatan kemasyarakatan, seperti Bhakti Sosial, kunjungan kepanti Asuhan dan pengajian. Oleh karenanya lembaga pendidikan MAN Kendal menganut konsep pemasaran yang berorientasi ke masyarakat. yang mana hal itu sesuai dengan pendapat Buchori dan Alma dalam bukunya yaitu *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan* yang menuliskan tentang konsep kemasyarakatan.

c. Pemasaran Interaktif

Untuk perencanaan pemasaran Interaktif lembaga pendidikan MAN Kendal merencanakan mengunjungi SMP/MTs di kabupaten Kendal maupun diluar Kabupaten Kendal, perencanaan ini dilakukan pada awal tahun ajaran baru.

bertujuan menjalin hubungan harmonis dengan masyarakatnya, dengan demikian lembaga pendidikan MAN Kendal selalu bertanggung jawab dalam memberikan pelayanan dan pembelajaran yang berguna untuk masyarakat, dengan harapan masyarakat tidak merasa kecewa dengan lembaga pendidikan MAN Kendal.

Jadi secara umum tahap perencanaan yang meliputi pemasaran Internal, pemasaran Eksternal dan pemasaran Interkatif akan mencapai hasil yang akan diinginkan oleh lembaga pendidikan MAN Kendal yang tidak jauh dari apa yang sudah direncanakan pada perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam menarik minat di MAN Kendal. Perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat masyarakat di MAN Kendal sudah baik, karena dalam tahapan ini perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat Masyarakat di MAN Kendal menerapkan salah satu konsep pemasaran yaitu konsep kemasyarakatan.

2. Pelaksanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Islam dalam Menarik Minat Masyarakat di MAN Kendal

Pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat Masyarakat di MAN Kendal dilaksanakan pada tahun ajaran baru. Pada tahap pelaksanaan ini rencana yang sudah disusun dilaksanakan sesuai dengan apa yang direncanakan sebelumnya yaitu pemasaran Internal, pemasaran Eksternal dan Pemasaran Interaktif.

a. Pemasaran Internal

Pelaksanaan pemasaran Internal, sasaran yang dituju yaitu warga di lingkungan lembaga pendidikan MAN Kendal yaitu Guru dan Siswa-siswi kelas XII. Dalam pelaksanaan pemasaran terhadap Guru dengan pihak yang terkait seperti Kepala Madrasah, Wakil Kepala Madrasah, Waka kesiswaan, Waka kurikulum, Waka Humas dan juga komite sekolah saling membantu dalam mewujudkan cita-cita lembaga pendidikan MAN Kendal. Dalam pelaksanaan pemasaran terhadap siswa-siswinya dilaksanakan pada awal tahunwaktu masa orientasi siswa tapi juga pemasaran tidak juga berhenti pada masa MOS saja akan tetapi berkelanjutan selama mengenyam pendidikan dilembaga pendidikan MAN Kendal. Pada pemasaran terhadap siswa-siswinya Guru dilakukan disela-sela pembelajaran berlangsung, seorang Guru memberikan motivasi dalam belajar dan juga manfaat belajar dilembaga pendidikan MAN Kendal. Dengan demikian akan menumbuhkan loyalitas Guru dan

Siswa-siswanya, yang diharapkan nantinya dapat mempromosikan atau mengajak tetangga disekitarnya untuk sekolah di MAN Kendal.

b) Pemasaran Eksternal

Eksternal sasaran yang dituju yaitu masyarakat, Wali murid dan pengajian. Pemasaran terhadap masyarakat dilakukan dengan menginformasikan lembaga pendidikan MAN Kendal kepada masyarakat melalui Bhakti Sosial, kunjungan ke Panti Asuhan juga tokoh-tokoh masyarakat khususnya baik disekitar Kabupaten Kendal maupun diluar Kabupaten Kendal. Pemasaran terhadap Wali Murid dilakukan pada saat pengambilan raport siswa dan juga pada rapat komite Madrasah, dengan cara mengajak Wali Murid bersama-sama untuk mempromosikan lembaga pendidikan MAN Kendal kepada tetangga maupun saudara-saudaranya. Pemasaran juga dilakukan pada saat pengajian yang dihadiri oleh salah satu perwakilan dari MAN Kendal, yaitu dengan cara meminta kepada *Ustad/Kyai* yang mengisi acara pengajian untuk mempromosikan lembaga pendidikan MAN Kendal.

c) Pemasaran Interaktif

pemasaran Interaktif muncul setelah sudah dilaksanakannya pemasaran Internal dan Eksternal maka pemasaran Interkatif juga ada untuk menjalin hubungan harmonis antara warga MAN Kendal dengan Masyarakat. Dengan cara memberikan pelayanan yang baik kepada

masyarakat, serta pembangunan sarana-prasarana demi kenyamanan siswa-siswinya dalam hal kegiatan belajar. Dengan demikian orang tua akan merasa puas karena harapan masyarakat dan kebutuhan dapat terpenuhi untuk membekali siswa-siswinya sesuai apa yang ditawarkan lembaga pendidikan MAN Kendal sebelumnya.

Kunjungan ke sekolah-sekolah SMP/MTs di luar Kabupaten Kendal maupun di luar Kabupaten Kendal dan promosi melalui media elektronik seperti adanya *website* yang dimiliki oleh MAN Kendal. Siswa yang dibidik terutama adalah semua calon peserta didik baru baik dari jalur prestasi maupun reguler. Dari jalur prestasi dibuktikan dengan adanya piagam atau piala kejuaraan, baik di bidang akademik maupun non akademik.

Seperti yang dikatakan Didin Kurniadin dan Imam Machali, dalam bukunya *Manajemen Pendidikan: Konsep dan Prinsip Pengelolaan Pendidikan*. Penggerakan merupakan kegiatan merealisasikan hasil perencanaan dan pengorganisasian. Penggerakan merupakan upaya untuk menggerakkan atau mengarahkan tenaga kerja serta mendayagunakan fasilitas yang ada untuk melaksanakan pekerjaan secara bersama.⁷³

⁷³Didin Kurniadin dan Imam Machali, *Manajemen Pendidikan: Konsep dan Prinsip Pengelolaan Pendidikan*,...hlm. 131.

Pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat masyarakat di MAN Kendal digunakan secara efektif dan efisien. Artinya strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat Masyarakat di MAN Kendal pada kebutuhan-kebutuhan yang telah disesuaikan dengan perencanaan. Dengan demikian apa yang dikatakan oleh Didin Kurniadin dan Imam Machali sesuai apa yang terjadi di lapangan. Karena dalam pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat Masyarakat mencakup pihak-pihak yang terkait untuk mencapai tujuan bersama. Dengan adanya promosi tersebut MAN Kendal akan senantiasa eksis bersaing dalam dunia pendidikan dari lembaga pendidikan baik SMA/SMK/MA lainnya. Strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam Menarik Minat Masyarakat sangat membantu untuk meningkatkan citra madrasah dan diharapkan melalui promosi ini masyarakat yang belum tahu menjadi tahu, dengan demikian animo masyarakat juga akan meningkat terhadap MAN Kendal.

Jadi secara umum pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat Masyarakat di MAN Kendal berjalan sesuai rencana dan mendapatkan hasil yang sesuai.

3. Evaluasi Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Islam dalam Menarik Minat Masyarakat di MAN Kendal.

Setelah perencanaan dan pelaksanaan sudah dilaksanakan maka untuk mengetahui tolok ukur keberhasilan pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat Masyarakat dibutuhkan Evaluasi.

Pertama evaluasi perencanaan pemasaran Internal bertujuan untuk menumbuhkan loyalitas lembaga pendidikan MAN Kendal kepada warga MAN Kendal dan yang menjadi target adalah Guru dan Siswa-siswi khususnya siswa yang berprestasi. Kedua pemasaran Eksternal yaitu pemasaran yang berorientasi pada masyarakat, sasarannya adalah masyarakat Wali murid. Ketiga pemasaran Interaktif dimana hal ini menjadi sebuah hubungan yang harmonis antara lembaga pendidikan MAN Kendal dengan masyarakat. Selain itu dalam menarik minat masyarakat MAN Kendal mulai membangun infrastruktur madrasah dari Segi sarana dan prasarana untuk menunjang kualitas jasa sudah baik sehingga dapat meningkatkan mutu proses pembelajaran digunakan secara maksimal.

Kedua evaluasi Pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam meningkatkan minat masyarakat di Madrasah Aliyah Negeri Kendal tak lepas dari apa yang sudah direncanakan yaitu pemasaran Internal, pemasaran Eksternal dan pemasaran Interaktif. Pertama pelaksanaan pemasaran

Internal. Kepala Madrasah maupun Waka madrasah selalu menumbuhkan loyalitas kepada lembaganya dan siswa-siswa dengan memberikan motivasi belajar. Selanjutnya pelaksanaan pemasaran Eksternal dilaksanakan dalam bentuk berbagai kegiatan diantaranya adalah Kunjungan ke SMP/MTs di kabupaten Kendal maupun di luar kabupaten Kendal. Pada saat acara pengajian umum yang di selenggarakan oleh masyarakat di sekitar MAN Kendal, pada kegiatan Bhakti Sosial dan kunjungan kepanti asuhan di sekitar kabupaten Kendal maupun diluar kabupaten Kendal. Kunjungan ke SMP/MTs di Kabupaten Kendal maupun diluar Kabupaten Kendal bertujuan untuk mengenalkan lembaga serta menarik minat calon peserta didik baru yang akan melanjutkan sekolah ke jenjang berikutnya. Pada saat pengajian umum ini pihak dari MAN Kendal meminta pembicara untuk mengenalkan MAN Kendal di sela-sela ceramahnya. Bhakti Sosial seperti membantu masyarakat yang terkena bencana alam, ini merupakan kegiatan untuk mempromosikan MAN Kendal kemasyarakat dengan demikian nantinya MAN Kendal mendapatkan respon positif dari masyarakat. Kunjungan kepanti asuhan ini juga merupakan kegiatan amal Bhakti Sosial, selain beramal MAN Kendal tak lupa juga mempromosikan lembaganya dengan harapan untuk menarik minat masyarakat.

Ketiga Evaluasi strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam meningkatkan minat masyarakat di Madrasah Aliyah Negeri Kendal pada tahap evaluasi atau *monitoring* strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam meningkatkan minat masyarakat di madrasah aliyah negeri Kendal, dilakukan pada waktu pendaftaran calon peserta didik baru baik itu dilihat dari jalur reguler maupun jalur prestasi melalui data yang sudah diterima dari panitia penerimaan calon peserta didik baru.

Menurut Edwind Wandt dan Gerald W. Brown (1977) definisi evaluasi pendidikan adalah sebagai suatu tindakan atau kegiatan (yang dilaksanakan dengan maksud untuk) atau suatu proses (yang berlangsung dalam rangka) menentukan nilai dari segala sesuatu dalam dunia pendidikan (yaitu segala sesuatu yang berhubungan dengan, atau yang terjadi di lapangan pendidikan). Atau singkatnya evaluasi pendidikan adalah kegiatan atau proses penentuan nilai pendidikan sehingga dapat diketahui mutu atau hasil-hasilnya.⁷⁴

Dengan demikian evaluasi yang dilakukan masih sebatas pengetahuan tentang program strategi pemasaran jasa pendidikan karena dalam evaluasi yang dilakukan hanya sebatas untuk mengetahui terlaksana atau tidaknya sebuah strategi pemasaran, tidak sampai proses penentuan nilai serta tolok ukur keberhasilan strategi pemasaran jasa pendidikan.

⁷⁴ http://yudafauzy.blogspot.co.id/diakses_pada_7_januari_2016_10:33

C. Keterbatasan Penelitian

Dalam melakukan penelitian, peneliti masih terdapat berbagai kelemahan dan kekurangan, walaupun penulis telah berupaya semaksimal mungkin dengan usaha untuk membuat hasil penelitian bisa menjadi sempurna. Keterbatasan kondisi dan kemampuan peneliti untuk mengkaji masalah yang diangkat.

Penulis menyadari bahwa keterbatasan penelitian ini antara lain:

Pertama, penelitian ini hanya membahas strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat masyarakat di MAN Kendal yang meliputi, perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat masyarakat di MAN Kendal.

Kedua, dalam melakukan penelitian penulis telah menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk mendapatkan data atau informasi yang *valid* dan *reliable* sehingga metode penelitian dapat digunakan untuk mengetahui sejauh mana perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi terhadap strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat masyarakat. Namun demikian pengumpulan data ini masih terdapat kelemahan-kelemahan seperti pertanyaan yang kurang lengkap sehingga kurang difahami oleh *informan*, kurang memahami isi dokumentasi, wawancara, dan observasi, serta waktu observasi yang singkat.

Ketiga, penulis mempunyai keterbatasan dalam melakukan penelitian, pengetahuan yang kurang, literature yang kurang, waktu dan tenaga. Hal ini merupakan kendala bagi peneliti untuk melakukan penyusunan yang mendekati sempurna, namun demikian bukan berarti hasil penelitian tidak valid.

Keempat, terlepas dari adanya kekurangan namun hasil penelitian ini telah memberikan informasi yang sangat penting bagi perkembangan pengetahuan tentang promosi, khususnya dalam strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat masyarakat mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi strategi pemasaran jasa pendidikan Islam dalam menarik minat masyarakat.