

**STRATEGI PROMOSI PENDIDIKAN MELALUI
EKSTRAKURIKULER KALIGRAFI DI SMP
ISLAM DA'WATUL HAQ BONANG**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Tugas dan Syarat
guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan
dalam Manajemen Pendidikan Islam



Oleh :

Mazidah

NIM 1703036024

**MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
UIN WALISONGO SEMARANG
2021**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mazidah
NIM : 1703036024
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Program Studi : S.1
Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

STRATEGI PROMOSI PENDIDIKAN MELALUI EKSTRAKURIKULER KALIGRAFI DI SMP ISLAM DA'WATUL HAQ BONAG

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Semarang, Desember 2021
Pembuat Pernyataan,



Mazidah
NIM: 1703036024



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus II) Ngaliyan Semarang
Telp 024-760129 Fax 7615387

PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Strategi Promosi Pendidikan Melalui Ekstrakurikuler
Kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang
Penulis : Mazidah
NIM : 1703036024
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Program Studi : S1

Telah diujikan dalam sidang munaqosah oleh Dewan Penguji Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam Manajemen Pendidikan Islam

Semarang, 29 Desember 2021

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang,

Sekretaris Sidang,

Prof. Dr. Nur Uhbiyati, M.Pd.
NIP: 195202081976122001

Dr. Fatkuyaji, M.Pd.
NIP: 197704152007011032

Penguji Utama I,

Penguji Utama II,

Dr. Wahyudi, M.Pd.
NIP: 196803141995031001

Dr. Fahrurrozi, M.Ag.
NIP: 197708162005011003

Pembimbing,

Dr. Fatkuyaji, M.Pd.
NIP: 197704152007011032

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Penulisan transliterasi huruf-huruf Arab Latin dalam skripsi ini berpedoman pada SKB Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543/U/1987. Penyimpangan penulisan kata sandang [al-] disengaja secara konsisten supaya sesuai teks Arabnya.

ا	A	ط	t
ب	B	ظ	z
ت	T	ع	'
ث	S	غ	g
ج	J	ف	f
ح	H	ق	q
خ	Kh	ك	k
د	D	ل	l
ذ	Z	م	m
ر	R	ن	n
ز	Z	و	w
س	S	ه	h
ش	Sy	ء	,
ص	S	ي	y
ض	D		

Bacaan Madd:

a = a panjang

i = i panjang

u = u panjang

Bacaan Diftong:

au = أُو

ai = أَي

iy = اي

NOTA DINAS

Semarang, 22 Desember 2021

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Walisongo
di Semarang

Asslamu'alaikum wr. Wb

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan,
arahan dan koreksi naskah skripsi dengan:

Judul : **Strategi Promosi Pendidikan Melalui
Ekstrakurikuler Kaligrafi di SMP Islam
Da'watul Haq Bonang**
Nama : Mazidah
NIM : 1703036024
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Program Studi : S.1

Saya memandang bahwa naskah skripsi tersebut sudah dapat diajukan
kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo
Semarang untuk diajukan dalam Sidang Munaqosyah.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Pembimbing,



Dr. Fuad Huroji, M.Pd
NIP. 197704152007011032

ABSTRAK

Judul : Strategi Promosi Pendidikan Melalui Ekstrakurikuler Kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang
Penulis : Mazidah
NIM : 1703036024
Program studi : Manajemen Pendidikan Islam

Strategi promosi merupakan bagian dari strategi pemasaran. Yang berhubungan dengan dunia pendidikan, promosi dilakukan untuk memperkenalkan produk dari lembaga pendidikan kepada masyarakat luas agar mereka mengetahui, keunggulan yang dimiliki sekolah. Untuk itu sekolah dituntut untuk melakukan strategi guna dalam menghadapi persaingan dengan sekolah lainnya dengan tujuan agar calon konsumen yakin dan berminat untuk memilih lembaga pendidikan yang ditawarkan. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode pengumpulan data, observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif dengan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pengecekan data digunakan untuk triangulasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1. Strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul yaitu: a. Periklanan: melalui Brosur spanduk dan internet b. Personal selling :Sosialisasi secara langsung kepada peserta didik c. Promosi penjualan :Memberikan fasilitas penuh pada siswa yang mengikuti ekstrakurikuler kaligrafi d. Publisitas/hubungan masyarakat: Mengadakan pameran dan mengikuti perlombaan. 2. Implikasi starategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq adalah: a. Meningkatnya jumlah peserta didik dari tahun ketahun b. Dapat menarik minat konsumen c. Meningkatkan kepercayaan masyarakat dan orangtua . Saran: sekolah dapat meningkatkan promosi khususnya dengan kegiatan ekstrakurikuler yang dapat digunakan sebagai pendukung dalam promosi.

Kata Kunci: *Strategi Promosi, Bauran Promosi,Ekstrakurikuler Kaligrafi*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kepada Allah SWT, pertama peneliti panjatkan atas segala rahmat, taufik, hidayah dan inayahNya. Dan tidak lupa kedua kalinya shalawat serta salam, semoga selalu terlimpah kepada Nabi besar Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat-sahabat, dan para pengikutnya yang telah membawa dan mengembangkan serta mempertahankan islam sehingga seperti sekarang ini. Skripsi ini berjudul “*Strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da’watul Haq Bonang*”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Peneliti menyadari bahwa terselesainya skripsi ini berkat adanya suatu usaha dan bantuan baik berupa moral maupun spiritual serta dorongan dan semangat dari berbagai pihak yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, peneliti tidak akan lupa untuk menyampaikan terima kasih kepada:

1. Rektor UIN Walisongo Semarang Prof. Dr. Imam Taufiq, M. Ag
2. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo Semarang Dr. Lift Anis Ma’sumah, M.Ag
3. Ketua Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Dr. Fatkuroji, M.Pd dan sekretaris jurusan Dr. Agus Khunaefi, M. Pd.
4. Dosen Pembimbing Dr. Fatkuroji, M.Pd, yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo Semarang yang telah membekali ilmu pengetahuan dan keterampilan selama kuliah.
6. Kepala SMP Islam Da’watul Haq Bonang Ibu Safrina Rahmawati M.Pd yang telah memberikan izin untuk mengadakan penelitian dan Bapak Khoirul Asma serta Bapak M.Aniq Riyadhhi di SMP Islam Da’watul Haq yang turut membantu dan mendukung dalam proses penelitian.
7. Orangtua tercinta dan terkasih penulis yaitu bapak Mas’ad, Ibu Satimah, serta kakak penulis Abdul Hakim dan Nur Afifah,

beserta ponakan tercinta Muhammad Akmal, yang selalu mendo'akan dan memberikan semangat serta dukungan penuh kepada penulis selama studi.

8. Teman-teman seperjuangan di Pondok Putri Mbah rumi (Khaqiqi, Ulfa, Dian, Athi, Nadia) dan yang lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan semangat serta motivasi dan bantuan selama penulis menjalankan studi.
9. Untuk orang terdekat penulis (Bariyah, Shobi, Siska, Nurul, Rina, Latwa, Inung, Maya, List) yang selalu memberikan suport full dan bantuan kepada penulis selama studi di perantauan.
10. Untuk diri sendiri yang selalu kuat dan tidak putus asa dalam menempuh pendidikan.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Penulis berdo'a semoga segala kebaikan dari semua pihak mendapatkan pahala yang berlipat ganda dan akan diberi balasan yang setimpal dari Allah SWT. Namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Masih terdapat kekurangan dalam sekripsi ini yang membutuhkan pembenaran. Untuk itu, penulis senantiasa berharap adanya kritik dan saran yang membangun demi kebaikan langkah selanjutnya. Sebagai pengantar penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca Aamiin.

Semarang, 20 Desember 2021
Penulis,



Mazidah
NIM: 1703036024

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PENGESAHAN.....	iv
TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	iv
NOTA DINAS.....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR BAGAN.....	xii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....	8
BAB II : STRATEGI PROMOSI PENDIDIKAN MELALUI EKSTRAKURIKULER KALIGRAFI.....	11
A. Deskripsi Teori.....	11
B. Kajian Pustaka Relevan.....	37
C. Kerangka Berfikir.....	41
BAB III : METODE PENELITIAN.....	44
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	44
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	45
C. Sumber Data.....	45
D. Fokus Penelitian.....	46
E. Teknik Pengumpulan Data.....	47
F. Uji Keabsahan Data.....	50
G. Teknik Analisis Data.....	51
BAB IV : DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA.....	55

	A. Gambaran Umum SMP Islam Da'watul Haq.....	55
	B. Deskripsi Data Hasil Khusus Penelitian	59
	C. Analisis Data	85
	D.Keterbatasan Penelitian	90
BAB V	: PENUTUP	92
	A. Simpulan.....	92
	B. Saran	93
DAFTAR PUSTAKA.....		94
LAMPIRAN		100
Lampiran 1: Surat Izin Penelitian.....		99
Lampiran 2: Surat Telah Melakukan Penelitian		100
Lampiran 3: Instrumen Penelitian		101
Lampiran 4 :Transkrip Wawancara.....		111
Lampiran 5 : Dokumentasi		126
Lampiran 6: Motto Hidup.....		129
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		130

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Brosur SMP Islam Da'watul Haq	65
Gambar 4.2	Spanduk SMP Islam Da'watul Haq	65
Gambar 4.3	Media sosial SMP Islam Da'watul Haq	66
Gambar 4.4	Sosialisasi di SD Karangrejo.....	70
Gambar 4.5	Pembelajaran ekstrakurikuler kaligrafi SMP Islam Da'watul Haq.....	72
Gambar 4.6	Pameran ekstrakurikuler kaligrafi SMP Islam Da'watul Haq	76

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Jumlah Peserta Didik.....	81
------------------	---------------------------	----

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1	Kerangka Teori.....	47
Bagan 4.1	Struktur Sekolah.....	61

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dimasa sekarang tekanan terhadap dunia pendidikan sangat ketat, mengetahui pendidikan sendiri merupakan sumbangan besar dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM). Negara Indonesia telah melakukan berbagai macam upaya untuk melaksanakan pembangunan pendidikan di berbagai jenjang, dimulai dari pendidikan dasar, pendidikan jenjang menengah, dan sampai pendidikan tinggi. Pemerintah berharap pada semua jenjang pendidikan tersebut dapat meraih fungsi dan tujuan pendidikan yang sebagaimana tertuang dalam Undang-undang Tentang Sistem Pendidikan Nasional Nomor 20 Tahun 2003 yaitu mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan bangsa, dan mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, cakap, kreatif, mandiri dan menjadi negara yang demokratis serta mempunyai tanggung jawab yang tinggi.¹

Untuk mencapai suatu fungsi dan tujuan pendidikan yang diharapkan, lembaga pendidikan harus bisa mengelola manajemennya dengan baik agar dapat tercapai tujuannya secara efektif dan efisien. Keberhasilan suatu lembaga pendidikan sendiri ditentukan oleh suatu

¹ Undang-undang RI No.20 tahun 2003 *Tentang Sistem Pendidikan Nasional* Pasal 3.

tentang bagaimana cara lembaga pendidikan tersebut memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen (siswa). Selain pelayanan yang baik, keberhasilan lembaga pendidikan juga dapat ditentukan dari manajemen pemasarannya. Untuk mencapai suatu keberhasilan lembaga pendidikan diperlukannya strategi pemasaran khususnya dalam bidang promosi agar sesuai dengan tujuan yang diinginkan.²

Lembaga pendidikan sudah menerapkan konsep promosi dalam menghadapi persaingan, sehingga lembaga pendidikan memiliki *competitive advance*. Lembaga pendidikan harus menunjukkan keunikan dan kelebihan dalam memberikan layanan yang berkualitas sehingga menghasilkan sumber daya manusia yang berkualitas. Dengan adanya lulusan yang berkualitas, kepercayaan minat masyarakat tersebut terhadap kualitas layanan pendidikan tersebut meningkat. Semakin baik kualitas layanan pendidikan yang diberikan maka semakin meningkat juga minat masyarakat terhadap jasa pendidikan tersebut.³ Didalam syari'at islam promosi diperolehkan menyebutkan keistimewaan dan kelebihan yang ada pada dirinya ketika ada masalah besar yang mendorong hal tersebut. Misalnya untuk memperkenalkan diri kepada orang yang belum mengenalnya. Diantaranya bisa dilihat apa yang dikisahkan Allah

² Kamarudin, *jurnal strategi pemasaran terhadap peningkatan volume penjualan Gas Elpiji Perspektif Ekonomi Islam*, Vol 4 No.1 Juni 2017.

³ Moch Khafid Fuad Raya, *Jurnal marketing Jasa di Institusi Pendidikan (Analisis Pemasaran dalam Pendidikan)*, vol 7 No 1 Maret 2016.

dalam Al-Qur'an mengenai Nabi Yusuf, ketika beliau berkata kepada Raja :

اجعلني لى ائن الا رضى ليم

“Jadikanlah aku bendaharawan negara (Mesir) sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga, lagi pengetahuan”. (QS. Yusuf:55)

Dalam Al-Qur'an diatas dijelaskan bahwa hal ini juga berlaku terhadap pujian yang diberikan kepada seseorang atau jasa yang dia jual, dan tentunya hal ini lebih dibolehkan lagi dari memuji diri sendiri. Sebab pada dasar hukum asal memuji diri sendiri itu kecuali karena ada maslahat tertentu seperti yang disebutkan diatas.

Dalam mempromosikan suatu barang atau jasa, kegiatan promosi sangat diperlukan agar dapat memenuhi kebutuhan atau harapan konsumen. Persaingan sekolah dan pasar menjadi sangat besar dan luas dari persaingan sebelumnya. Baik dari calon siswa yang akan masuk (siswa baru) maupun siswa yang telah keluar (lulus). Dengan adanya hal tersebut, dapat diketahui kebutuhan dan minat masyarakat terhadap jasa pendidikan semakin meningkat.⁴

Adanya keketatan dalam persaingan lembaga pendidikan mengakibatkan lembaga pendidikan harus menentukan suatu strategi promosi yang tepat. Sudah banyak lembaga pendidikan yang tutup dan akhirnya bergabung dengan lembaga pendidikan lain karena

⁴ Buchori Alma dan Rutih Huriyati, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Pendidikan Jasa Pendidikan*, (Bandung : Alfabeta, 2008) Cet 1, hlm. 151.

kekurangan konsumen (siswa). Maka dari itu, untuk mempertahankan bentuk dari suatu lembaga pendidikan, sekolah dituntut harus bisa untuk memasarkan lembaga pendidikan agar diminati oleh para konsumen (siswa). Salah satu bentuk keunggulan suatu sekolah yaitu dengan banyaknya siswa yang terdapat di sekolah sehingga para masyarakat berminat untuk memakai jasa pendidikan di sekolah tersebut. Dengan jumlah murid yang banyak, dapat memaksimalkan kegiatan pemasaran dengan cara para siswa mempromosikan kepada masyarakat atas *benefit* yang didapat oleh siswa jika bersekolah di lembaga pendidikan tersebut.

Promosi sudah menjadi suatu kegiatan yang mutlak dan tidak bisa dipandang dengan sebelah mata oleh sekolah. Selain itu, kegiatan promosi juga bertujuan untuk membentuk citra baik sekolah kepada masyarakat sehingga minat masyarakat terhadap sekolah meningkat.⁵

Dalam kegiatan promosi pendidikan terdapat beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh lembaga pendidikan untuk memasarkan jasanya. Strategi yang dimaksud adalah kegiatan promosi untuk mempromosikan pendidikan yang bertujuan memberikan informasi kepada masyarakat tentang kelebihan dari lembaga pendidikan. Strategi promosi pendidikan sangat diperlukan maka dari itu,

⁵ Muhaimin dkk, *Manajemen Pendidikan : Aplikasi dalam penyusunan rencana pengembangan sekolah/madrasah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 101.

lembaga pendidikan harus menentukan strategi yang tepat untuk mempromosikan jenis kegiatan ekstrakurikuler yang dimiliki.

Kegiatan ekstrakurikuler merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mengembangkan minat dan bakat yang dimiliki oleh siswa. Jumlah dan jenis kegiatan ekstrakurikuler yang dimiliki oleh lembaga pendidikan itu sendiri dapat berpengaruh adanya kemajuan sekolah. Dengan adanya kegiatan ekstrakurikuler contohnya seperti ekstrakurikuler kaligrafi yang diadakan sekolah secara tidak langsung akan menarik minat masyarakat. Oleh karena itu, lembaga pendidikan harus memikirkan dan mempersiapkan secara matang kegiatan ekstrakurikuler yang menarik sehingga dapat meningkatkan jumlah siswa terhadap lembaga pendidikan tersebut.⁶

Promosi merupakan salah satu yang harus dikelola dengan baik dan kreatif agar produk yang dipasarkan dikenal dan diketahui oleh konsumen dan diharapkan akan menumbuh minat konsumen, dengan demikian promosi bisa dikenal sebagai kegiatan mengkomunikasikan informasi yang ada pada lembaga dari penjual ke pembeli atau pihak lain untuk mempengaruhi sikap dan perilaku masyarakat sehingga masyarakat berminat untuk membeli produknya.

Strategi promosi adalah salah satu kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran. Strategi promosi yang dimaksud adalah setiap langkah yang diambil oleh sekolah untuk berkomunikasi dengan masyarakat dengan tujuan dapat mencapai target atau sasaran

⁶ Eka Prihatin, *Manajemen Peserta Didik*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 13-14.

yang sudah ditetapkan masyarakat. Maka dari itu promosi akan menjelaskan mengenai kegiatan lembaga pendidikan memperkenalkan produknya, apakah melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan atau publikasi.

Dengan kegiatan promosi tersebut, diharapkan para calon konsumen dapat mengambil keputusan untuk menyekolahkan anaknya disekolah tersebut atau bahkan sebaliknya. Oleh karena itu, lembaga sekolah dituntut untuk menetapkan strategi yang tepat untuk memasarkan pendidikan agar dapat meningkatkan minat masyarakat terhadap sekolah tersebut. Kegiatan promosi harus dilaksanakan secara maksimal dengan memberikan pelayanan yang berkualitas sehingga dapat mempertahankan kualitas yang dimiliki oleh sekolah tersebut. Dengan meningkatnya jumlah calon konsumen terhadap jasa pendidikan, maka tiap lembaga dituntut untuk mempromosikan jasa pendidikannya salah satu caranya dengan mempromosikan melalui kegiatan ekstrakurikuler. Dengan adanya kegiatan promosi tersebut diharapkan lembaga pendidikan tersebut dapat mencapai suatu tujuannya.⁷

SMP Islam Da'watul Haq Bonang merupakan satuan pendidikan di jenjang menengah pertama yang terletak di Dukuh Klitih Desa Karangrejo, Kecamatan Bonang, Kabupaten Demak, Provinsi Jawa Tengah yang berdiri sejak 2011 di bawah naungan yayasan Da'watul Haq. Selama 11 tahun SMP Islam Da'watul Haq

⁷ Basu' Swasta dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : Liberty Yogyakarta 2008), hlm 135.

Bonang telah memberikan pelayanan jasa pendidikan kepada masyarakat dan hingga kini SMP Islam Da'watul Haq belum bisa eksis dan mampu bersaing dengan lembaga lainnya. Hal ini tentu saja belum berhasil dalam strategi promosi yang diterapkan.

Alasan peneliti memilih SMP Islam Da'watul Haq Bonang karena memiliki beberapa keunikan dan keunggulan tersendiri. Salah satu keunggulan yang menjadi daya tarik adalah ekstrakurikuler kaligrafi. Ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq ini memiliki banyak prestasi lewat berbagai ajang perlombaan ditingkat kabupaten, provinsi dan nasional serta memiliki tenaga pendidik yang ahli dalam bidang kaligrafi karena memiliki latar belakang lulusan pondok pesantren. Disamping itu, dilihat dari tahun ke tahun, terdapat penurunan jumlah peserta didik yang signifikan, dikarenakan belum banyaknya masyarakat mengetahui tentang layanan ekstrakurikuler kaligrafi, belum banyaknya masyarakat mengetahui prestasi-prestasi yang diperoleh siswa dan guru, dan belum banyaknya masyarakat yang mengetahui visi misi sekolah. Sebagai upaya memecahkan masalah dan meningkatnya persaingan dalam dunia pendidikan serta adanya usaha sadar terencana yang dilakukan oleh pendidik untuk mengembangkan segenap potensi peserta didiknya secara optimal, maka SMP Islam Da'watul Haq dituntut untuk bisa mempromosikan sekolahnya agar dapat menghadapi persaingan yang terjadi dan mencapai tujuan yang diinginkan.

Oleh karena itu, SMP Islam Da'watul Haq harus menerapkan strategi promosi yang tepat untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap sekolah dengan mempromosikan keunggulan yang dimiliki oleh SMP Islam Da'watul Haq Bonang tersebut.

Berdasarkan uraian permasalahan diatas, maka penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul **“Strategi Promosi Pendidikan Melalui Ekstrakurikuler Kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas dapat dirumuskan permasalahan yang menjadi fokus penelitian yaitu :

1. Bagaimana strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang?
2. Bagaimana Implikasi strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang?

C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian yang ada dirumusan masalah diatas, maka peneliti mengharapkan bahwa tujuan penelitian sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Da'watul Haq Bonang.
- b. Untuk mengetahui implikasi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Da'watul Haq Bonang.

2. Manfaat penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, peneliti berharap dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

a. Secara Teoritis

Penelitian ini dilaksanakan untuk mempraktikkan hasil dari pembelajaran yang sudah didapat selama kuliah dan meningkatkan pemahaman tentang strategi promosi pendidikan melalui program ekstrakurikuler kaligrafi dan implikasi yang ada di lembaga pendidikan tersebut.

b. Secara Praktis

1) Bagi Sekolah

- a) Membantu memahami kebutuhan dan keinginan para konsumen jasa pendidikan
- b) Sebagai masukan untuk pihak sekolah dalam memperhatikan ekstrakurikuler kaligrafi agar dapat menarik minat masyarakat terhadap sekolah tersebut
- c) Menjadi bahan informasi dalam pemasaran pendidikan dalam mempromosikan ekstrakurikuler kaligrafi untuk meningkatkan minat masyarakat.
- d) Sebagai pemberitahuan bahwa sekolah tersebut memiliki pendidikan yang lengkap baik itu dari segi akademis maupun non akademis yang dapat dilihat dari pemasaran ekstrakurikuler kaligrafi

2) Bagi Peneliti

Manfaat praktis bagi peneliti sendiri adalah sebagai berikut :

- a) Meningkatkan pengetahuan tentang strategi promosi pendidikan melalui promosi ekstrakurikuler kaligrafi
- b) Mendapat pengalaman yang baru pada saat proses penelitian sehingga bisa dijadikan bekal untuk kedepannya.
- c) Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman penelitian.

BAB II

STRATEGI PROMOSI PENDIDIKAN MELALUI EKSTRAKURIKULER KALIGRAFI

A. Deskripsi Teori

1. Strategi Promosi Pendidikan

a. Pengertian Strategi Promosi Pendidikan

Kata strategi berasal dari bahasa latin yaitu *strategia* yang memiliki arti sebagai seni penggunaan rencana untuk mencapai suatu tujuan. Roun Dirgantoro mengemukakan bahwa strategi dari bahasa Yunani yang berarti “kepemimpinan dan ketentaraan” dikutip dalam buku *Strategik konsep kasus dan Implementasi*.⁸ Istilah yang dipakai dalam hal ketentaraan. Seperti yang dipaparkan oleh Iban Sofjan, bahwa strategi merupakan suatu rencana kegiatan yang dapat diketahui oleh setiap orang dalam perusahaan maupun diluar perusahaan.⁹

Secara harlah kata Strategi dapat diartikan sebagai artistik *art* yaitu taktik atau rencana.¹⁰ Menurut Bittel yang dikutip dalam buku *Telecom Management and Service Marketing*, strategi merupakan rencana dasar untuk mencapai tujuan perusahaan. Menurut Drucker yang dikutip dalam buku

⁸ Dirgantoro, *Manajemen Strategik konsep kasus dan implementasi*, (Jakarta: Grasindo, 2001), hlm 5.

⁹ Iban sofjan, *Manajemen Strategi*, (Jakarta : Graha ilmu, 2015), hlm 3.

¹⁰ Muhibbin syah, *psikologi pendekatan dengan pendekatan baru* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005) Edisi Revisi, hlm 210.

Organizational Behavior., strateginya adalah memenangkan perang (cara memenangkan perang), dan siasat (kebijakan) adalah cara memenangkan perang. Roobins menjelaskan bahwa mengembangkan strategi dalam lingkungan organisasi adalah menentukan berbagai tujuan jangka panjang yang penting bagi organisasi, kemudian merencanakan kegiatan dan mengalokasikan sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut.¹¹

Strategi juga dapat dikatakan sebagai proses menentukan dan mencapai tujuan organisasi serta melaksanakan tugasnya. Isi dari strategi ini adalah bahwa manajer berperan aktif, sadar dan rasional dalam merumuskan strategi organisasi.¹²

Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu rencana untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Biasanya strategi yang digunakan dalam pendidikan terkait dengan program yang digunakan di sekolah pemasaran untuk meningkatkan efisiensi.

Promosi adalah aktivitas atau peristiwa yang direncanakan untuk menjamin dukungan atau pengakuan

¹¹ Roobins, *Stephen P and Timothy A Judge, Perilaku Organisasi Edisi kesepuluh*, (Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia, 2006), hlm. 89.

¹² Buchori alma, *manajemen dan pemasaran jasa*, (Bandung : Alfabeta, 2003), hlm.199.

tentang diri seseorang, produk, lembaga atau gagasan.¹³ Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan pernah membelinya.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengertian promosi adalah kegiatan komunikasi untuk meningkatkan volume penjualan dengan pameran, periklanan, demonstrasi, dan usaha lain yang bersifat persuasif.¹⁴ Sedangkan promosi menurut Philip Kotler adalah bagian dari komunikasi yang terdiri dari pesan-pesan perusahaan yang didesain untuk mendorong terjadinya kesadaran *awareness*, ketertarikan *interest* dan berakhir dengan tindakan pembelian *purchase* yang dilakukan kepada pelanggan terhadap produk jasa perusahaan.¹⁵

Dari pengertian promosi diatas dapat disimpulkan bahwa promosi merupakan rangkaian kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh

¹³ H. Frazier Moore, *Humas; Membangun Citra dengan Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), hlm.5.

¹⁴ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), edisi ketiga, hlm.1092.

¹⁵ Philip Kotler, *Marketing Insight From A To Z*, (Jakarta: Erlangga, 2003), hlm.22.

¹⁵ Undang-undang N0.20 Tahun 2003 tentang pendidikan.

¹⁵ Abdul Kadir, dkk, *Dasar-Dasar Pendidikan* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 60.

produsen kepada konsumen melalui hubungan komunikasi dengan maksud mempengaruhi dan mendorong konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Kegiatan promosi dapat dilakukan dengan cara langsung tatap muka dengan calon konsumen (personal selling) atau dengan menggunakan media massa maupun elektronik atau dengan melakukan promosi penjualan.

Dijelaskan juga pengertian pendidikan Menurut Undang-Undang No.20 Tahun 2003 pasal Ayat 1 Menyatakan bahwa pendidikan usaha sadar terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, akhlak mulia beserta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat bangsa dan negara.¹⁶

Udin Syaefuddin Sa'ud dan Abin Syamsudin dalam *Dictionary Of Education* menyatakan bahwa pendidikan merupakan : (a) proses dimana seseorang mengembangkan kemampuan, sikap dan bentuk-bentuk tingkah laku dalam kehidupan (b) proses sosial dimana orang dihadapkan pada lingkungan yang terpilih dan terkontrol (khususnya yang datang dari sekolah) sehingga dapat mengalami perkembangan kemampuan sosial dan individual yang optimal.

Pendidikan sendiri bisa diartikan usaha sadar yang dilakukan masyarakat melalui kegiatan seperti bimbingan pengajaran ataupun latihan yang dilakukan secara langsung disekolah ataupun diluar sekolah bertujuan untuk mempersiapkan peserta didik agar dapat memainkan peranan dalam berbagai kehidupan dimasa yang akan datang.¹⁷

Jadi pengertian pendidikan diatas dapat disimpulkan bawa pendidikan suatu usaha usaha yang dilakukan peserta didik melalui proses pembelajaran untuk mengembangkan atau meningkatkan kemampuan yang diperlukan dalam kehidupan masyarakat. Jadi proses pendidikan yang dilakukan tidak hanya bermanfaat untuk mengembangkan kemampuan individual maupun sosial masyarakat.

Setelah mengetahui pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi promosi pendidikan merupakan program yang direncanakan secara fundamental dalam melaksanakan promosi agar mampu mempengaruhi pengetahuan, sikap dan perilaku peserta didik sasaran sehingga dapat mencapai tujuan promosi pendidikan yaitu terjadinya pembelian atas produk yang ditawarkan.

b. Langkah-langkah Strategi Promosi Pendidikan

1) Mengidentifikasi audiens sasaran

Perencanaan promosi langkah pertama yang harus dilakukan adalah dengan cara mengidentifikasi audiens sasaran terlebih dahulu. Audiens sasaran dapat diartikan sebagai khalayak pasar yang diinginkan perusahaan. Meliputi calon pembeli, pembeli saat ini, penentu kepuasan, serta pihak-pihak yang dapat memberikan pengaruh dalam pengambilan keputusan pembelian termasuk orang-orang yang dekat dengan calon pembeli atau pembeli saat ini. Audiens sasaran ini bersifat perorangan, kelompok, masyarakat tertentu atau masyarakat umum.¹⁸

Mengidentifikasi sasaran berarti menetapkan khalayak pasar yang diinginkan. Hal itu dilakukan untuk memudahkan dalam pengambilan keputusan mengenai pesan yang akan disampaikan, waktu penyampaian, media dan cara pesan disampaikan kepada audiens tersebut.

2) Menentukan tujuan promosi

Setelah menentukan audiens sasaran diidentifikasi, perusahaan harus menetapkan tujuan promosi yang ingin dicapai. Penetapan tujuan promosi akan memudahkan perusahaan memilih alat promosi. Adapun tujuan promosi menurut Rossiter dan Percy, yaitu :

¹⁸ Sri Astuti, "Analisis Bauran Promosi Dalam Peningkatan Jumlah Mahasiswa Baru Di FKIP UHAMKA Jakarta", *Jurnal Utilitas*, (Vol.No.1 April 2015), hlm.86

- a) Menumbuhkan persepsi pelanggan terhadap suatu kebutuhan (*category need*)
 - b) Memperkenalkan dan memberikan pemahaman tentang suatu produk kepada konsumen (*brand awareness*)
 - c) Mendorong pemilihan terhadap suatu produk (*brand attitude*)
 - d) Merayu pelanggan untuk membeli suatu produk (*brand purchase intention*)
 - e) Mengimbangi kelemahan unsur bauran pemasaran lain (*purchase faciliation*)
 - f) Menanamkan citra produk dan perusahaan (*positioning*).¹⁹
- 3) Merancang pesan

Philip kotler sebagaimana diikuti Noviayanti dalam skripsinya dikatakan bahwa dalam merancang pesan, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu, “isi pesan, struktur pesan, format pesan, dan sumber pesan”.²⁰

a. Isi pesan

Dalam menentukan isi pesan yang ingin disampaikan, perlu harus bisa mencari dan membuat daya tarik, tema, ide yang bisa menarik perhatian

¹⁹Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 2008), hlm.222.

audiens sasaran. Tema yang efektif akan mampu menunjukkan manfaat produk yang bisa memotivasi pembeli. Ada juga daya tarik yang perlu dipertimbangkan dalam merancang pesan diantaranya, daya tarik rasional daya yang membangkitkan emosi positif dan negatif audiens sasaran dan daya tarik moral yang mengarahkan pada perasaan audiens sasaran apa yang benar dan tepat.

b. Struktur pesan

Kefektifan pesan juga tergantung pada struktur pesan, yaitu penyusunan pesan, bagaimana pesan disampaikan secara logis, selanjutnya harus ditentukan susunan penyajian, apakah argumen yang kuat akan disampaikan diawal atau akhir pesan tersebut.

c. Format pesan

Pada format pesan ini sangat berpengaruh oleh media yang akan digunakan untuk penyampaian pesan. Jika media yang digunakan adalah media cetak, maka perusahaan juga perlu memperhatikan judul iklan atau pesan yang akan disampaikan, ilustrasi gambar dan warna yang menarik yang dapat mewakili maksud pesan tersebut. apabila penggunaan media elektronik, maka perusahaan perlu memperhatikan pemilihan kata-kata, kualitas suara dan vokalisasi yang disiarkan.

d. Sumber pesan

Sumber pesan merupakan orang yang menyampaikan pesan. Pesan yang disampaikan oleh sumber pesan yang menarik atau terkenal akan lebih mampu menarik perhatian audiens sasaran dan mudah diingat.

4) Memilih saluran informasi

Saluran informasi yang dimaksud sebagai jalur komunikasi yang dilakukan untuk menyampaikan pesan dari komunikator ke komunikan. Saluran komunikasi dibagi dua diantaranya, personal dan non personal. Saluran komunikasi personal merupakan komunikasi yang dilakukan dua orang atau lebih secara langsung tanpa perantara pihak ketiga. Sedangkan komunikator atau komunikan dapat bertemu langsung disuatu tempat atau melalui alat komunikasi seperti surat telepon. Berbeda dengan saluran komunikasi personal, saluran komunikasi non personal menyampaikan pesan tanpa melakukan kontak interkasi langsung dengan audiens sasaran, tetapi menggunakan media, atmosfer dan acara.

5) Menentukan anggaran promosi

Keputusan tersulit yang dihadapi perusahaan adalah menetapkan berapa biaya atau anggaran yang dikeluarkan untuk melaksanakan promosi, karena promosi memegang

peranan yang sangat penting bagi perusahaan. “anggaran yaitu suatu rencana yang disusun secara sistematis, yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang”.²¹ Ada 4 dalam menyusun anggaran dan menetapkan anggaran promosi, diantaranya :

a) Metode sesuai kemampuan

Metode sesuai kemampuan ialah menetapkan anggaran promosi pada tingkat yang mereka perkirakan dapat ditanggung oleh perusahaan.

b) Metode presentasi penjualan

Dalam metode ini anggaran promosi yang berupa persentase tertentu dari penjualan saat ini atau yang diperkirakan dalam persentase harga penjualan.

c) Metode mengimbang pesaing

Yaitu menetapkan anggaran promosi seimbang dengan yang dilakukan oleh pesaing.

d) Metode sasaran dan tugas

Menetapkan harga didasarkan pada apa yang ingin dicapai. Dalam metode ini menyiratkan penetapan sasaran promosi secara spesifik, penentuan tugas yang

²¹ M. Munandar, *Budgeting: Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja*, (Yogyakarta: BPFE, 2003).hlm.1.

dilakukan untuk mencapai sasaran, dan memperkirakan biaya untuk melaksanakan tugas-tugas tersebut.

2. Bauran Promosi

Secara umum promosi memiliki fungsi yang sama, tetapi bentuk-bentuk tersebut dapat dibedakan berdasarkan tugas-tugas khususnya. Beberapa tugas khusus itu sering disebut sebagai bauran promosi (*promotion mix*). Bauran Promosi menurut Philip Kotler merupakan perpaduan khusus antara iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan dan hubungan masyarakat yang dapat digunakan perusahaan atau lembaga pendidikan untuk meraih tujuan iklan dan pemasarannya.²² Bauran promosi meliputi berbagai macam bentuk, adapun penjelasannya sebagai berikut:

1) Periklanan

Periklanan menurut Monle Lee dan Carla Johnson merupakan “komunikasi komersil dan non personal tentang sebuah organisasi dan produk-produknya yang ditransmisikan ke suatu khalayak target melalui media bersifat massal seperti televisi, radio, koran, majalah, direct mail (pengeposan langsung), reklame luar ruang atau kendaraan umum.”²³ American Marketing Association (AMA) mendefinisikan iklan sebagai semua bentuk bayaran

²² Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001) edisi delapan, hlm.111.

²³ Monle Lee dan Carla Johnson, *Prinsip-prinsip pokok Periklanan dalam Perspektif Global*, (Jakarta: Kencana, 2007), hlm.3.

untuk mempresentasikan dan mempromosikan ide, barang atau jasa secara non personal oleh sponsor yang jelas.²⁴

Dari pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa periklanan yaitu kegiatan yang dilakukan untuk memberikan informasi atau pengaruh kepada konsumen atau masyarakat luas tentang terjadinya suatu barang dan manfaatnya. Selain pengertian dijelaskan pula tentang fungsi dan macam-macam media yang digunakan dalam periklanan, diantaranya :

a) Fungsi-fungsi periklanan

Basu Swastha dalam bukunya Azas-Azas Marketing mengutarakan bahwa periklanan juga berfungsi sebagai menciptakan kesan (*image*), memuaskan keinginan dan sebagai alat komunikasi.²⁵

(1) Memberikan informasi (*informing*)

Memberikan informasi dalam iklan hanya ditujukan untuk memberi informasi saja, bukan untuk membujuk. Dengan adanya informasi akan memudahkan pembeli untuk mencari informasi barang yang dibutuhkan dan juga akan lebih mudah menjual barang dagangannya. Jadi periklanan bertujuan untuk memberikan keuntungan bagi kedua

²⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, ...hlm.226.

²⁵ Basu' Swastha DH, *Azas-Azas Marketing*.(Yogyakarta: Liberty, 1984), hlm.245.

belah pihak yaitu penjual dan pembeli. dalam hadist HR.Bukhori : 1973 dan Muslim : 3868 hadist Hakim bin Hizam radhiallahu'anhu menjelaskan :

البيعان بالخيار ما لم يتفرقا- او قال : حتى يتفرقا- فاءن
صدقا وبيننا بورك لهما في بيعهما , وائن كذا با وكتما محقت بر
كته بيعهما

“Kedua Orang yang saling berniaga memiliki hak pilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah- atau beliau mengatakan, “hingga keduanya berpisah”, dan bila keduanya berlaku jujur dan menjelaskan produk secara jelas, maka akad jual-beli mereka akan diberkahi, dan bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi cacat, niscaya akan dihapuskan keberkahannya.”

(2) Membujuk dan mempengaruhi

Selain memberikan informasi, iklan iklan juga dapat dijadikan sebagai media untuk membujuk dan mempengaruhi pembeli dengan pesan-pesan yang perseuasif. Iklan yang efektif akan mampu menarik pelanggan untuk mencoba produk dan jasa yang diiklankan.

(3) Peningat (*reminding*)

Iklan yang ditayangkan secara berulang untuk mengingatkan konsumen tentang sebuah produk sehingga konsumen minat untuk membeli produk

yang diiklankan tanpa memperdulikan merek lain. Iklan bertujuan untuk menjaga agar merek perusahaan selalu diingat konsumen.

(4) Memberikan nilai tambah (*adding value*)

Iklan memberi nilai tambah pada merek dengan mempengaruhi persepsi pelanggan. Iklan yang efektif memberikan merek dilihat lebih elegan, bergaya dan mempunyai nama unggul dari perusahaan yang lain.

(5) Mendampingi atau upaya lain perusahaan (*assisting*)

Dalam hal ini iklan hanyalah salah satu anggota dari bauran komunikasi pemasaran. Peran utama iklan yaitu pendamping yang memfasilitasi upaya lain dari perusahaan dalam meningkatkan proses komunikasi pemasaran.

(6) Menciptakan kesan

Yang dimaksud menciptakan pesan dalam iklan yang ingin ditampilkan harus bisa menciptakan dan memberikan kesan kepada pelanggan bahwa produk yang ditawarkan berbeda dengan produk lain.

(7) Memuaskan keinginan

Sebelum memilih dan membeli produk, konsumen biasanya ingin diberi tahu tentang

manfaat pproduk bagi dirinya, keluarganya atau mungkin bangsanya.

(8) Alat komunikasi

Walaupun dalam prosesnya bersifat tidak langsung. Iklan bisa dijadikan sebagai media komunikasi oleh penjual kepada pembeli begitu pula timbal baliknya.²⁶

b) Media media periklanan

Terdapat media periklanan yang digunakan untuk mendukung dalam kegiatan periklanan, diantaranya:

(1) Media cetak

Media cetak merupakan media yang statis dan mengutamakan pesan-pesan visual dalam melalukan fungsinya sebagai penyampaian informasi. Media cetak berupa surat kabar, majalah, brosur, katalog dan sebagainya.

(2) Media elektronik

Pesatnya perkembangan teknologi yang menghapuskan batas-batas ruang dan waktu yang membuat perusahaan khususnya lembaga pendidikan banyak media periklanan elektronik. Yang mempunyai sifat daya jangkau yang luas untuk

²⁶ Fandy Tjiptono, Strategi..., hlm.226

menggapai market yang lebih besar. Media elektronik terdiri dari televisi, radio, internet dan lain-lain.

2) Personal selling (tatap muka)

Personal selling merupakan komunikasi secara langsung (tatap muka) diantara calon penjual dan calon pelanggan bertujuan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba untuk membelinya.²⁷ Selain itu pengertian Personal selling adalah kegiatan promosi yang berbeda dengan periklanan karena dalam pelaksanaannya menggunakan tenaga manusia. Jadi personal selling merupakan sebuah proses dimana para pelanggan diberi informasi dan mereka dipeesuai secara personal untuk membeli produk yang ditawarkan.

3) Promosi penjualan (*sales promotion*)

Promosi penjualan merupakan kegiatan perusahaan untuk memperkenalkan produk yang dipasarkan agar dapat dikenal oleh konsumen dapat dilihat menarik saat dipandang konsumen. Tjibtono menyatakan bahwa promosi penjualan adalah bentuk persuasi secara langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk barang yang dibeli pelanggan.²⁸ Sementara itu, Sunarto menyatakan bahwa promosi penjualan adalah insentif jangka pendek untuk

²⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi...*, hlm.224

mendorong pembelian atau penjualan suatu produk atau jasa. Menurut Brannan promosi penjualan adalah serangkaian teknik pemasaran yang merancang dalam kerangka pemasaran strategis untuk menambah nilai produk atau jasa sehingga tercapai tujuan penjualan dan pemasaran yang spesifik.

Jadi dapat disimpulkan bahwa promosi penjualan adalah berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong konsumen agar segera mencoba atau membeli sebuah produk atau jasa. Promosi penjualan seperti juga periklanan memiliki banyak variasi, seperti hadiah, kupon, voucher, diskon dan lain-lain. Dijelaskan pula mengenai promosi penjualan yaitu :

- a. Komunikasi, promosi penjualan menarik konsumennya karena memberikan informasi yang menggiring terhadap suatu produk.
- b. Insentif, promosi penjualan memberikan sebuah insentif yang menjadi tertarik bagi konsumennya
- c. Mengundang penawaran pada promosi penjualan bersifat segera. Konsumennya diharapkan sesegera untuk bertindak.²⁹

²⁹ Septiani Eka Putri, "Persepsi Konsumen Terhadap Bauran promosi pada matahari Departemen Store Bengkulu," *Jurnal Management Insight* (Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Bengkulu, 2007). hlm.48.

4) Publisitas / Hubungan Masyarakat

Apabila suatu perusahaan atau lembaga ingin memperkenalkan produk barunya, maka salah satu cara efektif untuk menjangkau masyarakat secara luas adalah dengan publisitas. Proses yang dijalankan yaitu dengan membina, menciptakan dan mempertahankan hubungan baik dengan berbagai kelompok masyarakat baik untuk mendukung, membangun citra baik perusahaan atau lembaga dan menyangkal isu yang dapat merugikan perusahaan atau lembaga.

Publisitas merupakan suatu teknik untuk menjamin pengertian diantara individu-individu. Sedangkan menurut Fandy Tjiptoo, Publisitas ialah bentuk penyajian dan penyebaran ide, barang dan jasa secara non personal yang mana orang atau organisasi yang diuntungkan tidak membayar untuk itu.³⁰ Tetapi, segera perlu diingatkan bahwa orang jangan menganggap publisitas sebagai komunikasi secara Cuma-Cuma.³¹ Dijelaskan dalam (QS.Al Hujurat : 6) berfirman :

يا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا
بِجَهْلَتِهِ فُتَصْحَبُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ

³⁰ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran....*, hlm.228

³¹ Winardi, *Promosi dan Reklame*, (Bandung:Mandar Maju,1992)
,hlm.115.

Artinya : Hai Orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa sesuatu berita, maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatan itu”.

Selain publisitas, ada pula hubungan masyarakat menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong ialah mempererat hubungan dengan berbagai masyarakat disekitar perusahaan dengan mendapatkan publisitas yang menguntungkan, membangun citra perusahaan yang baik dan menangani atau meredam rumor, cerita dan peristiwa yang merugikan. Dalam melaksanakan tugasnya, hubungan masyarakat melakukan kegiatan-kegiatan sebagai berikut :

- a) Hubungan pers atau aktivitas pers : dapat menciptakan dan menempatkan informasi bernilai berita dalam media untuk menarik perhatian terhadap orang, produk atau jasa.
- b) Publisitas produk : mempromosikan produk tertentu.
- c) Kegiatan masyarakat : membangun dan mempertahankan hubungan komunitas nasional atau lokal.
- d) Melobi : membangun dan mempertahankan hubungan dengan anggota legislatif dan pejabat pemerintah untuk mempengaruhi peraturan dan undang-undang.

- e) Hubungan investor : mempertahankan hubungan dengan pemegang saham dan lain-lain dalam komunitas keuangan.
- f) Pengembangan : hubungan masyarakat dengan donor atau anggota organisasi nirlaba untuk memperoleh dukungan keuangan atau sukarela.³²

3. Ekstrakurikuler Kaligrafi

a. Pengertian Ekstrakurikuler

Ekstrakurikuler berasal dari gabungan kata *ekstra* dan *kurikuler*. Kata *ekstra* mempunyai arti tambahan atau bonus, lemburan, sisipan. Sedangkan untuk *kurikuler* dalam kamus bahasa Indonesia merupakan sesuatu yang berangkutan dengan kurikulum.³³

Secara teori sendiri, ekstrakurikuler perlu penyemangat dalam melaksanakan kegiatan tersebut. Definisi dari ekstrakurikuler sendiri dapat ditemukan dalam panduan pengembangan diri yang diterbitkan oleh Departemen Pendidikan Nasional. Ekstrakurikuler merupakan suatu kegiatan pembelajaran diluar jam mata pelajaran untuk membantu meningkatkan bakat peserta didik sesuai dengan kebutuhan dan minat mereka melalui kegiatan yang diselenggarakan oleh pendidik atau tenaga

³² Philip Kotler, dkk, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*...hlm.134-135.

³³ Ria Yuni Lestari, "Peran Ekstrakurikuler Dalam Mengembangkan Watak Kewarganegaraan Peserta Didik", *Untirta Civic Educatio Journal* ,FKIP Universitas Sultan Ageng Tirtayasa (Vol.1,No.2,tahun 2016),hlm.136.

kependidikan yang lebih ahli dalam bidang tersebut dan memiliki kewenangan di tempat tersebut.³⁴

Kegiatan ekstrakurikuler adalah kegiatan yang bertujuan untuk mengembangkan bakat atau pengembangan diri. Pengembangan diri melalui kegiatan ekstrakurikuler ini setidaknya menggambarkan sesuatu. Penggambaran tersebut antara lainnya adalah sebagai berikut :³⁵

- 1) Berbagai jenis pilihan kegiatan ekstrakurikuler yang beragam
- 2) Memberikan informasi bahwa pelaksanaan ekstrakurikuler sudah sesuai dengan sumber daya manusia yang ada di sekolah tersebut
- 3) Memberikan rasional bahwa kegiatan ekstrakurikuler adalah bagian dari visi dan misi sekolah tersebut
- 4) Memiliki persyaratan terhadap calon anggota baru
- 5) Pemberian target pada pelaksanaan kegiatan ekstrakurikuler tersebut
- 6) Menginformasikan bahwa pelaksanaan kegiatan ekstrakurikuler tersebut termasuk dalam tujuan yang sesuai dengan standar nasional.

³⁴ Departemen Pendidikan Nasional, *Panduan Lengkap KTSP*, (Yogyakarta: 2007), hlm 213.

³⁵ Muhaimin, dkk. *Pengembangan model kurikulum tingkat satuan pendidikan (KTSP) pada sekolah dan madrasah*, (Jakarta: Raja Grafino Persada, 2008), hlm. 67-68.

Seperti yang tertuang dalam pasal 3 Permendikbud No. 62 Tahun 2014 kegiatan Ekstrakurikuler dibagi menjadi dua yang merupakan kegiatan wajib dan kegiatan pilihan. Ekstrakurikuler wajib sendiri merupakan kegiatan yang sudah diatur dalam undang-undang yaitu kegiatan pramuka. Sedangkan untuk kegiatan ekstrakurikuler pilihan merupakan kegiatan ekstrakurikuler yang tidak wajib diikuti oleh semua siswa namun hanya diikuti bagi siswa yang berminat untuk mengembangkan minat dan bakat masing-masing.³⁶

b. Fungsi Ekstrakurikuler

Ekstrakurikuler sendiri memiliki fungsi dalam membentuk karakter siswa di sekolah. Hal tersebut tidak lepas dari visi misi kegiatan ekstrakurikuler tersebut. Adapun beberapa fungsi kegiatan ekstrakurikuler yang antara lain fungsi pengembangan, rekreasi, sosial, dan persiapan karir. Berikut merupakan uraian dari fungsi-fungsi tersebut:

1) Fungsi pengembangan

Adalah kegiatan ekstrakurikuler yang memiliki fungsi untuk mendorong perkembangan personal peserta didik melalui perluasan potensi minat dan bakat.

2) Fungsi rekreasi

³⁶ Permendikbud No 62 Tahun 2014 *Tentang Kegiatan Ekstrakurikuler pada Pendidikan Dasar dan Menengah*, pasal 1, 2, 3.

Adalah kegiatan ekstrakurikuler yang dilaksanakan dalam suasana rileks dan nyaman sehingga dapat menunjang proses perkembangan peserta didik.

3) Fungsi sosial

Adalah kegiatan ekstrakurikuler yang memiliki fungsi untuk mengembangkan kemampuan dan rasa tanggung jawab dalam jiwa sosial peserta didik dalam hidup bermasyarakat.

4) Fungsi persiapan karir

Adalah kegiatan ekstrakurikuler yang memiliki fungsi untuk mengembangkan persiapan karir peserta didik melalui pengembangan kapasitas.³⁷

c. Tujuan Ekstrakurikuler

Dalam pelaksanaan ekstrakurikuler memiliki tujuannya sendiri. Tujuan dari ekstrakurikuler sendiri menurut Mohammad Uzer Usman dan Lilis setiawati adalah sebagai berikut :

- 1) Mengembangkan minat dan bakat siswa dalam upaya pembinaan manusia seluruhnya yang positif
- 2) Ekstrakurikuler harus bisa meningkatkan kemampuan selain dari aspek kognitif, afektif, dan psikomotorik

³⁷ Pusat Kurikulum, *Pengembangan Diri*, (Jakarta:Balitbang Depdiknas, 2006), hlm.41.

3) Dapat mengenal, serta dapat mengetahui dan bisa membedakan antara hubungan satu pelajaran dengan mata pelajaran lainnya.

Fungsi dan tujuan kegiatan ekstrakurikuler sendiri sangat besar terhadap tercapainya suatu tujuan dalam pendidikan tersebut. Dalam hal ini, tentu dapat terwujudnya manakala pengelola kegiatan ekstrakurikuler dilaksanakan dengan sebaik-baiknya. Khususnya dalam mendisiplinkan sikap siswa dan semua petugas disekolah. Dapat kita sadari bahwa mengatur sikap siswa diluar sekolah sangat sulit dibanding mengatur siswa pada saat didalam kelas. Dengan begitu, para penanggung jawab sekolah harus bisa mengupayakan yang terbaik untuk pelaksanaan kegiatan ekstrakurikuler tersebut.

Strategi pemasaran ekstrakurikuler sendiri adalah suatu rencana kegiatan atau kegiatan usaha untuk menyampaikan kepada peserta didik dalam meningkatkan minat dan bakatnya.

d. Pengertian Kaligrafi

Kaligrafi merupakan suatu corak atau bentuk karya seni menulis secara indah. Secara harfiahnya kata kaligrafi berasal dari kata *kalligraphia* yang dijelaskan atas dua suku kata : *kali* yang berarti indah, cantik sedangkan

graphia berarti coretan atau tulisan. Jadi dapat disimpulkan kaligrafi adalah suatu coretan atau tulisan indah.³⁸

Syeikh Syamsuddin Al-akfani mengemukakan bahwa pengertian kaligrafi ialah ilmu yang memperkenalkan bentuk huruf tunggal, tata letaknya, cara merangkaiannya menjadi makna tulisan yang tersusun yang ditulis diatas garis, bagaimana cara menulisnya dan menentukan mana yang tidak perlu ditulis, dan mengubah ejaan yang perlu diubah, menentukan cara mengubah dan bagaimana mengubahnya. Muhammad thahir Ibnu Abd al-Qadir al-Kurdi berpendapat bahwa pengertian Kaligrafi yaitu suatu keahlian untuk mengatur gerakan ujung jari dengan cara tertentu.³⁹

Kaligrafi secara umum merupakan tulisan tangan arab para ahli dengan sentuhan kesenian. Kaligrafi telah melahirkan ilmu tersendiri tentang bagaimana cara menulis, yang meneliti tanda-tanda bahasa yang dapat dikomunikasikan dengan indah, yang bisa dilihat secara

³⁸ Jenny Ratna Ika Setiawati, “Drawing Kaligrafi islam Abd. Aziz Ahmad : Sebuah Kajian Dimensi Spiritualitas Seni Islam”, *dari Jurnal Pendidikan Teori, Penelitian dan Pengembangan*”, (Vol 2 No 7 Juli 2017), hlm. 95.

³⁹ Ilham Khoiri R, *Alqur'an dan Kaligrafi Arab Kitab Suci dalam Transformasi Budaya*, (Jakarta: PT Logos Wacana Ilmu, 1999), hlm.50.

khasat mata serta diakui lewat kerja kesenian.⁴⁰ Dijelaskan juga dalam surah Yusuf ayat 2 yaitu :

ءءنا اننزلناه قرءانا عربءا لعلكم تعقلون

“Sesungguhnya kami menurunkannya berupa Al-Qur’an dengan berbahasa Arab, agar kamu memahaminya”

Jadi pengertian kaligrafi adalah suatu kegiatan kesenian yang menghasilkan tulisan indah, yang berkaitan dengan seni islam tulisan indah yang merujuk pada kaidah penulisan, kaidah seni rupa, makna dari tulisannya. Sedangkan sebuah seni menulis arab yang memiliki bentuk bervariasi yang menghasilkan karya seni indah indonesia disebut seni kaligrafi.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa ekstrakurikuler kaligrafi merupakan kegiatan kesenian berupa menulis arab indah berdasarkan kaidah dan maknanya, yang dilakukan diluar jam pelajaran yang dilaksanakan disekolah atau diluar sekolah, yang bertujuan untuk mengembangkan minat dan bakat peserta didik sehingga memperoleh sebuah ketrampilan.

⁴⁰ Rispul, “Kaligrafi Arab Sebagai Karya Seni, TSAQAF”, *Jurnal Kajian Seni Budaya Islam 1*, no 1 (2012), hlm.13.

B. Kajian Pustaka Relevan

Kajian pustaka adalah penelitian terdahulu yang bertujuan untuk mempertajam metodologi, memperkuat kajian teoritis dan mendapatkan informasi mengenai penelitian sejenis. Pada kajian pustaka, penulis melakukan pencarian informasi dan melakukan penelusuran buku dan tulisan ilmiah yang berkaitan dengan pembahasan skripsi untuk dijadikan sebagai acuan sumber dalam penelitian. Berikut beberapa daftar dari karya tulis penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai kajian pustaka oleh penulis. Daftar tersebut adalah sebagai berikut :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Hasnolisastro dari Universitas Bengkulu. Penelitian tersebut berjudul “Strategi Promosi Institut Agama Islam Negei Bengkulu Dalam Meningkatkan Jumlah Calon Mahasiswa Pasca Peralihan Dari Sekolah Tinggi Menjadi Institut”. Hasil penelitian tersebut yaitu menunjukkan bahwa dalam melaksanakan strategi promosi, IAIN Bengkulu memperlihatkan langkah-langkah pokok terdiri atas pengidentifikasian audiens sasaran, perencanaan, penentuan anggaran dan pemilihan saluran komunikasi. Sedangkan bauran promosi IAIN Bengkulu meliputi kegiatan periklanan, melalui media cetak, media elektronik dan leaflet melalui personal selling (penjualan perseorangan). Strategi promosi yang dilakukan IAIN Bengkulu sudah efektif, terbukti dari peningkatan jumlah mahasiswa setiap tahunnya. Penelitian ini

menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif melalui observasi, wawancara dokumentasi.⁴¹

Persamaan dari penelitian Hasnolisastro dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah objek penelitian dan metode penelitian yang digunakan. Objek penelitian sama-sama membahas tentang strategi promosi pendidikan yang sama-sama bertujuan untuk meningkatkan peserta didik dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada pokok permasalahan yang melatarbelakangi dilakukannya penelitian.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Mar'atus Sholikhah dari Universitas Bengkulu. Penelitian tersebut berjudul "Strategi Pemasaran Ekstrakurikuler MI Ibrohimiyah Mranngen Demak". Hasil penelitian tersebut yaitu menunjukkan bahwa a. strategi pemasaran ekstrakurikuler di MI Mranggen Demak yaitu, 1) startegi langsung 2) tidak langsung 3) menonjolkan prestasi-prestasi ekstrakurikuler. Namun demikian strategi yang digunakan di MI Mranggen Demak mulut ke mulut dengan menunjukkan bukti kualitas kelulusan. b. Implikasi strategi pemasaran ekstrakurikuler di MI Ibrohimiyah Mranggen Demak adalah 1)adanya kepercayaan masyarakat 2)adanya dukungan dan

⁴¹ Hasnolisastro, Strategi Promosi Institut Agama Islam Negei Bengkulu Dalam Meningkatkan Jumlah Calon Mahasiswa Pasca Peralihan Dari Sekolah Tinggi Menjadi Institut, *JURNAL KAGANGA, jurnal ilmu sosial dan Humaniora*, vol 3 No 1 April 2019.hlm.103.107

kerjasama masyarakat 3)tingginya loyalitas dan komitmen dari pengguna jasa pendidikan. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi.⁴²

Persamaan dari penelitian Mar'atus Sholikhah dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah objek penelitian dan metode penelitian yang digunakan. Objek penelitian sama-sama membahas tentang strategi promosi pendidikan, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada pokok permasalahan. Penelitian terdahulu mempromosikan semua ekstrakurikuler yang ada disekolah sedangkan penelitian yang penulis lakukan terfokus pada satu ekstrakurikuler saja yaitu ekstrakurikuler kaligrafi.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Dyta Alvionita Indira Subagiyo dari Universitas Negeri Sunan Ampel. Penelitian tersebut berjudul "Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Melalui Kegiatan Ekstrakurikuler Di MTS Darul Ulum Ngabar Mojokerto". Hasil dari penelitian tersebut adalah menunjukkan bahwa MTS Darul Ulum Ngabar Mojokerto sudah menerapkan 7p dalam keberhasilan sekolah dalam jangka panjang, yaitu a. Produk, memiliki produk yang berbeda dari sekolah lainnya yakni kegiatan baca tulis Al-Quran, kegiatan ekstrakurikuler drumband, beladiri, pramuka,

⁴² Mar'atus Sholikhah, " Strategi Pemasaran Ekstrakurikuler MI Ibrohimiyah Mranngen Demak", *skripsi* (Semarang: Uin Walisongo Semarang, 2019), hlm.65-90.

futsal, voli, basket. b. Harga yang ditetapkan tidak berubah meskipun siswa mengikuti beberapa kegiatan ekstrakurikuler tidak ada biaya tambahan lagi. c. Tempat, lingkungan sekolah yang sangat mendukung d. Orang, tenaga pendidik yang berkualitas e. Promosi, melalui kegiatan ekstrakurikuler yang dipamerkan kepada masyarakat dan juga kepada calon peserta didik baru agar tertarik untuk mendaftar disekolah tersebut. f. Proses, yang diberikan saat pelatihan kegiatan-kegiatan ekstrakurikuler melalui pembinaannya sudah sesuai jadwal yang telah diatur dan berjalan secara lancar mulai dari latihan setiap minggunya, persiapan untuk lomba-lomba sampai pelaksanaannya berjalan sesuai jadwal g. Bukti Fisik, sarana prasarana sudah lengkap dan memadai untuk menunjang kegiatan ekstrakurikuler. Metode yang digunakan penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Dalam proses penelitian data peneliti menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.⁴³

Persamaan dari penelitian Dyta Alvionita Indira Subagiyo yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu objek dan metode penelitian yang digunakan. Objek penelitiannya sama-sama membahas tentang strategi pemasaran yang bertujuan mempromosikan sekolahnya lewat ekstrakurikuler dan sama-sama

⁴³Dyta Alvionita Indira Subagiyo, "Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Melalui Kegiatan Ekstrakurikuler Di MTS Darul Ulum Ngabrar Mojokerto", *Skripsi* (Surabaya: Universitas Negeri Sunan Ampel, 2019), hlm. 70.

menggunakan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya adalah terletak pada permasalahannya yang melatarbelakangi dilakukan penelitian. Penelitian terdahulu membahas semua kegiatan ekstrakurikuler sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti fokus pada satu ekstrakurikuler yaitu ekstrakurikuler kaligrafi.

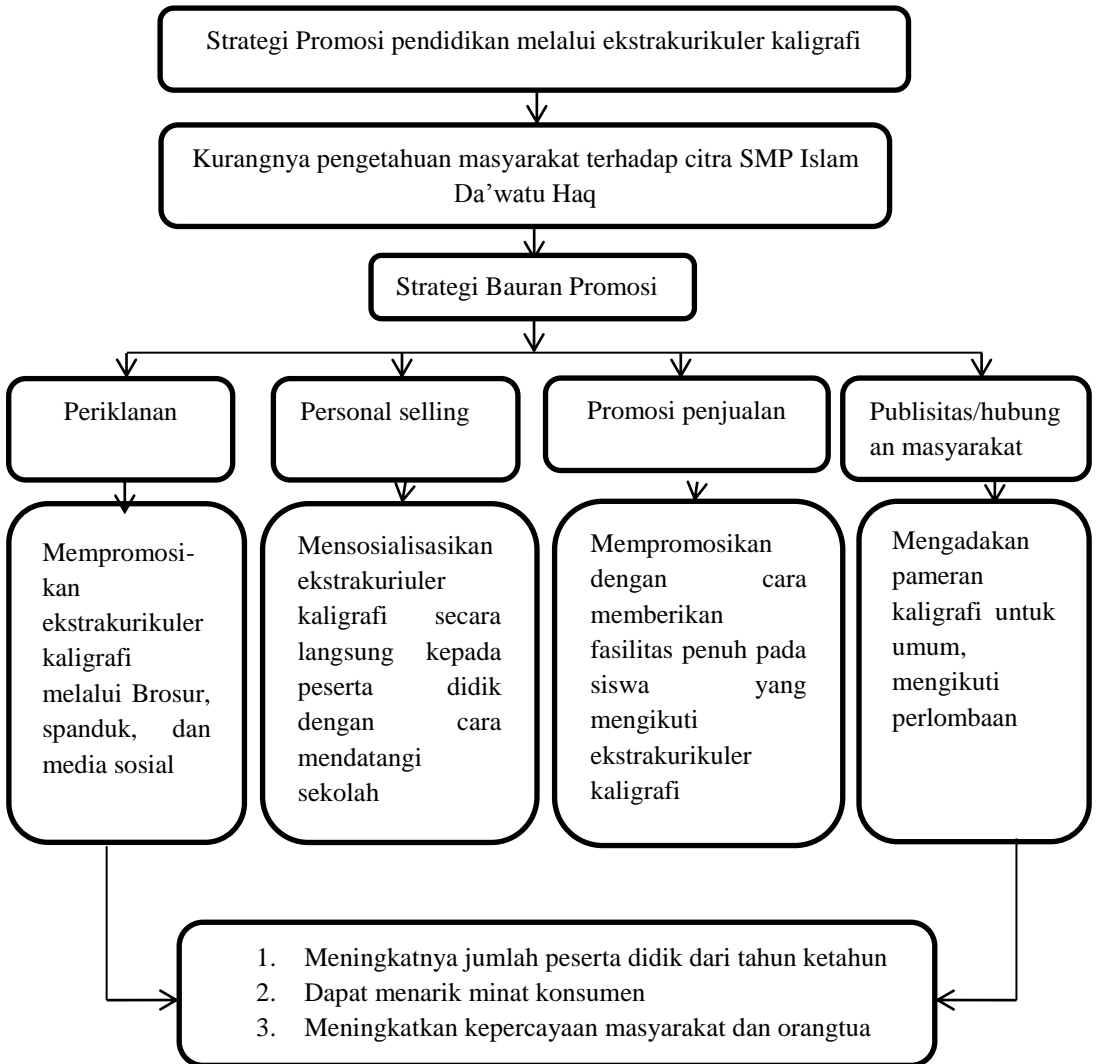
C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir adalah suatu bentuk dari keseluruhan proses penelitian dimana kerangka berfikir menerangkan mengapa dilakukan penelitian (latar belakang masalah) bagaimana, proses penelitian, untuk apa hasil penelitian diperoleh. Dalam penelitian ini peneliti memilih judul "Strategi Promosi Pendidikan Melalui Ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang". Penelitian ini berdasarkan latar belakang, dan masih menemukan permasalahan yang ada terutama mengenai ekstrakurikuler kaligrafi untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan pendidikan.

SMP Islam Da'watul Haq Bonang merupakan salah satu sekolah tingkat menengah pertama yang cukup baik apabila dilihat dari prestasinya, Akan tetapi masih ada beberapa permasalahan yang sedang dihadapi oleh lembaga pendidikan. Diantaranya mengenai ekstrakurikuler yang kurang diketahui oleh masyarakat, dan kurangnya informasi mengenai lembaga pendidikan. Sehingga belum dapat mempengaruhi kepercayaan pelanggan pendidikan dalam memilih sekolah khususnya di SMP Islam Da'watul Haq Bonang. Dengan itu, agar bisa bertahan dalam pasar pendidikan yang

semakin kompetitif, lembaga pendidikan harus mempunyai *Personal branding* dan *differensiasi* yang dijadikan sebagai program unggulan agar bisa tetap mempertahankan target pemasarannya.

Bagan 2.1 Kerangka Teori



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini yang digunakan dalam menganalisis strategi promosi pendidikan melalui kegiatan ekstrakurikuler di SMP Islam Da'watul Haq Bonang ialah menggunakan penelitian deskriptif. Menurut Suharsimi Arikunto menyampaikan bahwa penelitian yang bersifat deskriptif yaitu menggambarkan “apa adanya” tentang suatu keadaan atau kejadian.⁴⁴ Penelitian jenis ini dapat membantu proses analisis Strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler Kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang yang sedang dilakukan penelitian agar bisa mendapatkan data yang diinginkan oleh peneliti secara efektif.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian yaitu pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif juga bisa disebut pendekatan naturalistik karena penelitian dilakukan langsung berkenaan dalam kondisi yang alamiah.⁴⁵ Pendekatan ini diterapkan agar bisa mencari informasi data secara lisan atau tertulis dari hasil analisis strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang. Penelitian ini menggunakan metode jenis evaluatif. Penelitian evaluatif yaitu bagian dari penelitian terapan,

⁴⁴ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm.200.

⁴⁵ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan, pendekatan kualitatif kuantitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014), hml. 14.

penelitian ini digunakan untuk mengukur keberhasilan atau ketercapaian dari kegiatan tertentu. Penelitian dapat digunakan sebagai pengetahuan atau pengembangan lebih lanjut.⁴⁶

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat penelitian

Tempat yang dijadikan untuk penelitian adalah di SMP Islam Da'watul Haq Bonang yang beralamat di Dukuh Klitih Desa Karangrejo Kecamatan Bonang Kabupaten Demak Rt.01/02. Lokasi penelitian cukup strategis dikarenakan sekolah SMP Islam Da'watul Haq berada dipertengahan kampung, untuk akses jalan menuju sekolahan sudah baik dan mudah untuk dijangkau.

2. Waktu penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan selama 2 bulan yaitu bulan Oktober sampai November. Penelitian tidak dilakukan secara berkala dalam rentang waktu tersebut, tetapi menyesuaikan dengan waktu tertentu yang dibutuhkan peneliti dalam melakukan penelitian.

C. Sumber Data

Sumber data yaitu semua informasi yang diperoleh dan didapat dijadikan sebagai data peneliti⁴⁷. Adapun dalam penelitian ini, penulis mengelompokkan sumber data dibagi menjadi dua, yaitu:

⁴⁶ Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), hlm.35.

⁴⁷ Suharsimi Arikundo, *Manajemen Penelitian...*, hlm. 86.

1. Data primer.

Data primer yaitu data yang dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya atau disebut sebagai data asli.⁴⁸ Orang yang memberi informasi disebut informan. Adapun informan dalam penelitian ini adalah kepala sekolah, humas, guru ekstrakurikuler kaligrafi, murid dan masyarakat yang berhubungan dengan SMP Islam Da'watul Haq

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan peneliti untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi. Data ini didapat secara tidak langsung oleh peneliti, adapun data yang diperoleh dari data sekunder adalah jurnal, buku beserta sumber data lainnya.⁴⁹ Adapun data sekunder dalam penelitian ini berupa dokumen yang berhubungan dengan strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang.

D. Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan hal yang akan diteliti dalam sebuah kegiatan penelitian untuk menghindari permasalahan yang terlalu luas, maka dalam sebuah penelitian harus ada fokus yang dijadikan kajian dalam penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti lebih menekankan

⁴⁸ Sandu Sitoyo dan M. Ali Shodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hlm.167.

⁴⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan(Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 285.

pada Strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi dan implikasi strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Da'watul Haq Bonang.

E. Teknik Pengumpulan Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data tersebut diperoleh untuk memperoleh data yang diperlukan penulis melakukan beberapa metode, yaitu :

1. Wawancara

Wawancara adalah metode pengambilan data yang dilakukan dengan cara menanyakan kepada responden secara langsung dan bertatap muka tentang beberapa hal yang diperlukan dari suatu fokus penelitian⁵⁰. Metode ini digunakan untuk menggali data utama terkait dengan fokus penelitian. Data utama yang dimaksud adalah mengenai strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang.

Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara untuk memperoleh data dengan cara tanya jawab dengan:

- a. Kepala SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada hari Senin, 4 Oktober 2021 sebagai pemimpin sekolah sekaligus pemimpin dalam melakukan strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi.

⁵⁰Abdur Rahman, *Metode Penelitian Tindakan Sekolah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada Persada, 2014), hml.176.

- b. Humas (Hubungan Masyarakat) SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada hari Senin, 11 Oktober 2021 sebagai penghubung antar sekolah dengan masyarakat termasuk pada bagian strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi.
 - c. Guru ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada hari Senin, 18 Oktober 2021 sebagai guru ekstrakurikuler kaligrafi yang bersangkutan pada proses wawancara peneliti mengenai strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi.
 - d. Wali murid pada hari Senin, 1 November 2021 sebagai salah satu wali murid SMP Islam Da'watul Haq sebagai pelanggan mengenai strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi.
 - e. Peserta didik pada hari Senin, 8 November sebagai salah satu pelanggan yang belajar di SMP Islam Da'watul Haq yang ikut serta membantu peneliti dalam wawancara mengenai strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi.
2. Observasi

Observasi menurut Nawawi dan Martini yang dikutip dalam buku metodologi penelitian Afifudin dan Ahmad Saebani bahwa observasi merupakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-

gejala dalam objek penelitian.⁵¹ Observasi adalah sarana pengumpulan data kualitatif, yang meliputi penyaksian secara cermat dan pencatatan secara sistematis apa saja yang kita lihat dan kita dengar secara langsung di dalam seting tertentu⁵². Teknik ini digunakan untuk mengamati dan memperoleh data tentang keadaan sekolah. Peneliti terjun kelapangan dengan melakukan pengamatan dan mencatat keadaan yang ada disekolah.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan alat bantu berupa buku catatan, kamera dan perekam suara. Metode obsevasi digunakan untuk melihat secara langsung mengenai strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang. Data yang dikumpulkan oleh peneliti dari metode observasi diantaranya :

- a. Mengamati pelaksanaan kegiatan promosi melalui ekstrakurikuler kaligrafi pada hari Senin, 8 Oktober sampai 8 November 2021.
- b. Mengamati keadaan lingkungan sekolah yang dijadikan tempat pelaksaan ekstrakurikuler kaligrafi pada hari Senin, 8 Oktober sampai 8 November 2021

⁵¹ Afifudin dan Benu Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kulatitatif* (Bandung:Cv Pustaka Setia, 2009), hlm.134.

⁵² Craig A Metler, *Action Research mengembangkan sekolah dan memberdayakan guru*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011), hlml. 192.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah alat pengumpulan data yang utama karena pembuktian hipotesisnya yang diajukan secara logis dan rasional melalui pendapat, teori atau hukum-hukum yang diterima, baik mendukung maupun menolong hipotesis tersebut.⁵³ Studi dokumen dalam penelitian kualitatif bertujuan untuk menemukan bukti fisik yang disampaikan informan pada saat diwawancarai, pengumpulan melalui dokumen bisa menggunakan alat kamera, rekaman hasil wawancara kepala sekolah, humas, guru ekstrakurikuler kaligrafi, peserta didik dan wali murid. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode dokumentasi berupa foto, arsip dan dokumen yang berada di sekolah, seperti brosur spanduk sosial media, kegiatan-kegiatan saat pembelajaran ekstrakurikuler berlangsung dan foto-foto arsip kegiatan saat dilakukannya promosiasi disekolah ataupun masyarakat.

F. Uji Keabsahan Data

Data yang diperoleh oleh peneliti adalah data fakta yang masih mentah, artinya data tersebut masih perlu diolah dan dianalisis lebih lanjut agar menjadi data yang bisa dipertanggung jawabkan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode triangulasi dalam pengecekan data yang diperoleh. Adapun pengertian Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan

⁵³ Nurul Zuriyah, *Metodologi penelitian sosial dan pendidikan*, (Jakarta: Bumi aksara, 2009), hlm. 190.

sesuatu lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau perbandingan terhadap data tersebut.⁵⁴ Triangulasi dibagi menjadi tiga jenis diantaranya :

1. Triangulasi sumber

Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber

2. Triangulasi teknik

Triangulasi teknik digunakan untuk menguji kredibilitas dengan cara mengumpulkan data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.

3. Triangulasi waktu

Triangulasi waktu digunakan untuk menguji kredibilitas dengan cara mengumpulkan data diwaktu yang berbeda.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data yaitu sekumpulan kegiatan, pengelompokan, penelaahan, penafsiran, sistematisasi dan verifikasi data agar sebuah fenomena memiliki nilai akademis, ilmiah dan sosial. Maka dari itu, analisis data disebut juga dengan penafsiran data dan pengolahan data.

Dalam menjalankan analisis data, langkah pertama yang harus dilakukan oleh peneliti yaitu melakukan pengecekan terhadap data

⁵⁴ Mamik, *Metodolgi Kualitatif*, (Taman Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015), hlm. 104.

yang diperoleh dari hasil wawancara kepala sekolah, humas, guru ekstrakurikuler kaligrafi, peserta didik dan wali murid. Setelah itu, hasil wawancara dianalisis kembali bersama hasil observasi atau pengamatan selama penelitian guna untuk mengetahui bagaimana strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler di SMP Islam Da'watul Haq Bonang.

Setelah data semua terkumpul, kemudian lanjut langkah selanjutnya yaitu memberikan analisis secara cermat dan tepat terhadap objek. Metode yang digunakan dalam memberikan data yang diperoleh berupa metode deskriptif kualitatif yang berupa pendiskripsian strategi promosi pendidikan melalui ekstakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang. Selanjutnya agar data yang didapat sesuai dengan kerangka masalah, maka menjelaskan tiga langkah utama analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman diantaranya adalah :

1. Reduksi data

Reduksi data merupakan suatu bentuk kegiatan analisis yang memilih, memfokuskan, mempertajam, merangkum data dalam suatu cara, dan menghasilkan kesimpulan akhir yang bisa digambarkan dan diverifikasikan.⁵⁵

Data reduksi ini dapat mempermudah dan memberikan gambaran dengan jelas kepada peneliti untuk mengumpulkan data berikutnya mengenai strategi promosi pendidikan melalui

⁵⁵ Muri Yusuf, *Metodologi penelitian kuantitatif, kualitatif dan penelitian Gabungan*, (Jakarta: kencana, 2017), hlm. 372-408

ekstrakurikuler di SMP Islam Da'watul Haq Bonang yang dikumpulkan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi kemudian dijadikan menjadi sebuah rangkuman.

2. Data Display (Penyajian Data)

Penyajian data merupakan suatu cara untuk merangkai data dalam suatu organisasi yang mempermudah untuk membuat kesimpulan atau tindakan yang disampaikan.⁵⁶ Penyajian data yang bertujuan untuk menyeleksi data yang sesuai dengan kebutuhan penelitian tentang strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang. Yang berarti data yang sudah dirangkum kemudian dipilih, sekiranya data mana yang dibutuhkan untuk penulisan laporan penelitian.

3. Kesimpulan atau Verifikasi

Kesimpulan atau verifikasi merupakan langkah terakhir dalam proses analisis data. Peneliti menyimpulkan data-data yang telah didapat tentang kegiatan tersebut untuk bisa mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari persamaan, perbedaan atau hubungan. Penarikan kesimpulan dilakukan untuk membandingkan kesesuaian pernyataan dari subyek penelitian dengan arti yang terkandung dengan konsep dasar dalam penelitian

⁵⁶ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Yogyakarta: Bina Aksara, 2006), hlm. 339.

yang dilaksanakan. Apabila penarikan kesimpulan sudah sesuai atau valid maka kesimpulan dapat dipertanggung jawabkan.⁵⁷

Kemudian analisi ini dapat dilakukan saat peneliti berada dilapangan. Lalu mendiskripsikan semua data yang diperoleh, selanjutnya dianalisi secara sistematis, cermat dan akurat dalam mengambil kesimpulan dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan di SMP Islam Da'watul Haq Bonang tentang Strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi.

⁵⁷ Sandu Sitoyo dkk, *Dasar Metodologi..*, hlm. 124.

BAB IV

DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum SMP Islam Da'watul Haq

1. Profil SMP Islam Da'watul Haq Bonang

a. Identitas Sekolah

- | | |
|-----------------------|--|
| 1) Nama Sekolah | : SMP Islam Da'watul Haq
Bonang |
| 2) NPSN | : 20360628 |
| 3) Jenjang Pendidikan | : SMP |
| 4) Status Sekolah | : Swasta |
| 5) Alamat Sekolah | : Dk.Klitih Desa.Karangrejo,
Kec.Bonang, Kab.Demak
Rt.01 Rw.02, 59552 Jawa
Tengah |
| 6) Posisi Geografis` | : -6, 110 |

b. Data Pelengkap

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| 1) SK Pendirian Sekolah | : 03/YPIS-DH/V/2010 |
| 2) Status Kepemilikan | : Yayasan |
| 3) Cabang KCP/Unit | : Demak |
| 4) Rekening Atas Nama | : SMP Islam Da'watul Haq |
| 5) MBS | : Ya |
| 6) Luas Tanah Milik (m2) | : 562 |
| 7) Luas Tanah Bukan Milik | : 0 |

c. Kontak Sekolah

- 1) Nomor Telepon : 2147483647
- 2) Email : SMPidh@gmail.com
- 3) Website : <http://www.SMPidh.com>

d. Data Periodik

- 1) Penyelenggaraan : Pagi
- 2) Bersedia Menerima Bos : Bersedia
- 3) Sumber Listrik : PLN
- 4) Daya Listrik : 900
- 5) Akses Internet : Linket

e. Data Lainnya

- 1) Kepala Sekolah : Safrina Rahmawati
- 2) Operator Pendataan : Enny Nur Indriyani
- 3) Akreditasi : B
- 4) Kurikulum : KTSP⁵⁸

2. Visi dan Misi SMP Islam Da'watul Haq Bonang

Visi SMP Islam Da'watul Haq: Berprestasi, berkarakter, berlandaskan imtaq, Indikator :

- a. Prestasi : mempersiapkan peserta didik menjadi generasi menerus bangsa yang berprestasi dalam akademik maupun non akademik
- b. Berkarakter : meningkatkan perwujudan nilai-nilai moral, religius, budaya dan nasionalisme.

⁵⁸ Dokumentasi Profil SMP Islam Da'watul Haq Bonang. Pada 4 Oktober 2021 Pukul 07.00 WIB

- c. Imtaq : meningkatkan kesadaran pada seluruh warga sekolah untuk selalu melaksanakan sholat berjamaah, tadarus al qur'an, budaya membaca asmaul husna, istighosah dan melakukan kegiatan sosial⁵⁹

Misi Islam Da'watul Haq

Guna mewujudkan keinginan yang tertuang dalam sekolah tersebut maka sekolah mempunyai strategi atau misi sekolah sebagai berikut :

- a. Melaksanakan pembelajaran dan bimbingan secara efektif untuk mengoptimalkan potensi peserta didik dalam bidang akademik
- b. Menumbuhkan potensi peserta didik dalam bidang non akademik
- c. Mengembangkan nilai budaya dalam meningkatkan karakter peserta didik
- d. Menumbuhkembangkan pembudayaan amalan agama
- e. Melaksanakan manajemen partisipatif dan demokratis dalam penyelenggaraan sekolah
- f. Mengembangkan kebiasaan sholat berjamaah secara tepat waktu.⁶⁰

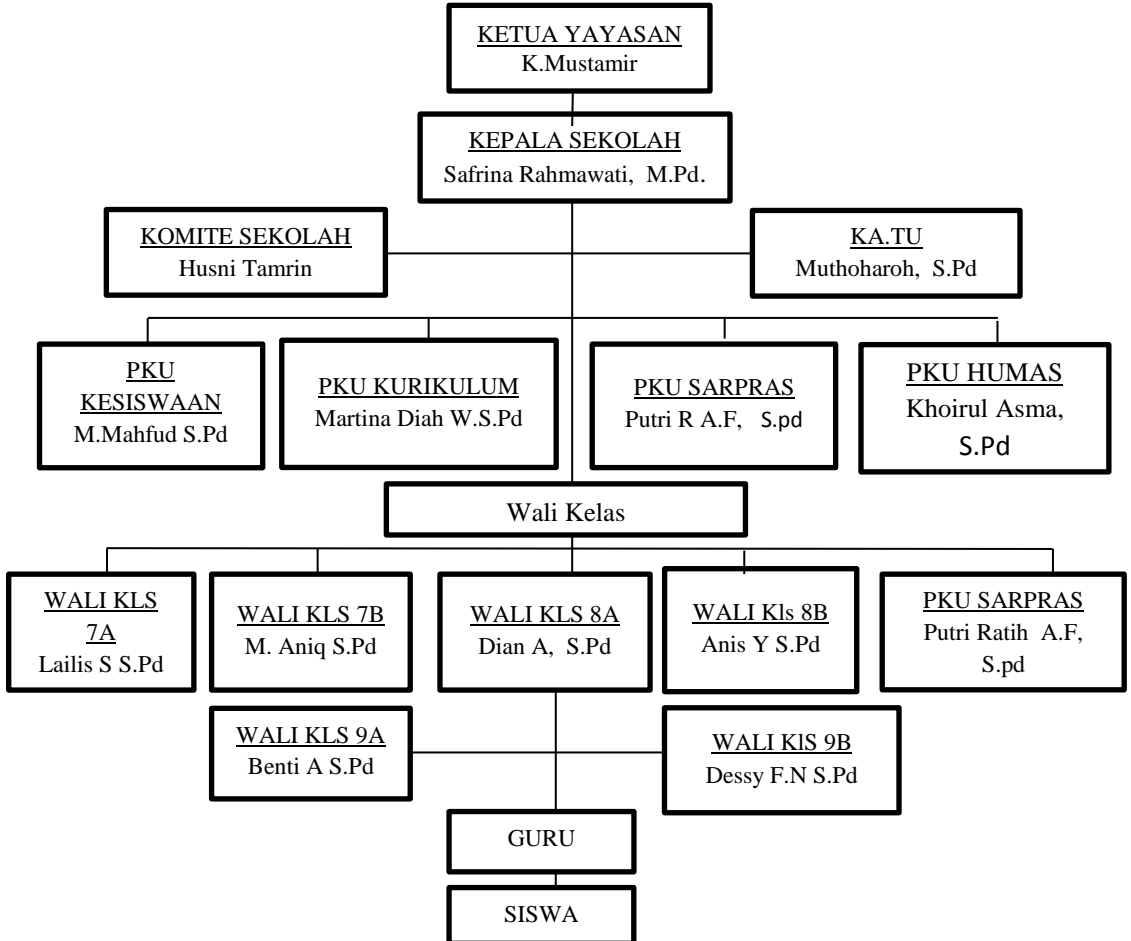
⁵⁹Dokumentasi Profil SMP Islam Da'watul Haq Bonang. Pada 4 Oktober 2021 Pukul 07.00 WIB

⁶⁰Dokumentasi Profil SMP Islam Da'watul Haq Bonang. Pada 4 Oktober 2021 Pukul 07.00 WIB

2) Struktur SMP Islam Da'watul Haq

Bagan 4.1

STRUKTUR SEKOLAH
SMP ISLAM DA'WATUL HAQ BONANG



B. Deskripsi Data Hasil Khusus Penelitian

1. Strategi Promosi Pendidikan Melalui Ekstrakurikuler Kaligrafi Di SMP Islam Da'watul Haq Bonang

Sebagai sebuah lembaga yang bergerak dalam bidang pendidikan yang berhubungan langsung dengan masyarakat luas sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan bagi SMP Islam Da'watul Haq Bonang untuk mempromosikan diri dan juga memasarkan sekolah kepada masyarakat luas agar semua tahu apa yang ditawarkan oleh SMP Islam Da'watul Haq dan apa saja yang didapatkan jika menyekolahkan anaknya di SMP Islam Da'watul Haq. Dalam hal ini, sekolah melakukan strategi dalam mempromosikan sekolahnya, yaitu dengan melalui ekstrakurikuler kaligrafi. Promosi yang dilakukan pasti memerlukan sebuah strategi yang matang dan juga perencanaan yang mantap agar semua target dan tujuan awal dari promosi tercapai, namun apabila tidak ada strategi yang digunakan dan promosi hanya mengalir bagai air yang mengikuti arus maka bisa dikatakan ada faktor lain yang terbelah dahulu melampaui strategi yang akan digunakan dalam promosi.

Berikut adalah hasil wawancara, observasi serta dokumentasi dari penelitian tentang strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq, dengan menggunakan strategi bauran promosi diantaranya:

a. Periklanan

Sebagaimana dijelaskan oleh Kepala SMP Islam Da'watul Haq Ibu Safrina Rahmawati dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan:

“Media periklanan yang digunakan oleh SMP Islam Da'watul Haq dalam mempromosikan pendidikannya melalui ekstrakurikuler kaligrafi yaitu melalui media cetak maupun media elektronik mbak, media cetak diantaranya Brosur, spanduk sedangkan media elektronik seperti website, facebook dan instagram”.⁶¹

Berdasarkan uraian diatas, kemudian diperkuat oleh humas tentang Strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bapak Khoirul Asma mengatakan:

“Media periklanan yang digunakan di SMP Islam Da'watul Haq dalam mempromosikan dirinya melalui ekstrakurikuler kaligrafi yaitu dengan dua cara diantaranya media cetak maupun elektronik media cetak seperti pembuatan brosur maupun spanduk. SMP Islam Da'watul Haq membuat brosur yang disediakan untuk umum, siapa saja boleh minta dan mengambilnya di depan kantor, brosur tersebut juga disebarluaskan diberbagai instansi SD maupun MI sedangkan spanduk hanya dipasang disekitar jalan raya agar dapat dijangkau oleh masyarakat luas, kalau yang media elektronik bisa melalui sosmed seperti Facebook,instagram bahkan website. Dizaman now sekarang anak-anak lebih gaul dibandingkan zaman dulu, apa- apa kalau mencari informasinya selalu

⁶¹ Wawancara dengan Ibu Safrina Rahmawati, Kepala SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 4 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

lewat internet maka dari itu SMP Islam Da'watul Haq tidak kalah jauh dengan kepinteran anak zaman sekarang".⁶²

Kemudian peneliti melakukan wawancara dengan pertanyaan yang sama dengan guru ekstrakurikuler kaligrafi Bapak M. Aniq Riyadhi, yaitu :

"Media periklanan yang digunakan di SMP Islam Da'watul Haq yaitu yang pertama membuat brosur dengan mencantumkan keunggulan yang dimiliki sekolah ini, terutama keunggulan dalam ekstrakurikuler kaligrafi, dan kedua membuat spanduk yang disertai foto-foto hasil kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi beserta ekstrakurikuler lainnya. Dan bisa juga melalui sosmed seperti facebook, instagram bahkan juga melalui televisi".⁶³

Jadi, hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa bauran promosi di SMP Islam Da'watul Haq melalui ekstrakurikuler kaligrafi menggunakan media periklanan yaitu dengan menggunakan media cetak maupun elektronik. Media cetak diantaranya seperti membuat brosur sekolah, dengan isi keunggulan-keunggulan yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq salah satunya memiliki ekstrakurikuler kaligrafi dan

⁶² Wawancara dengan Bapak Khoirul Asma selaku humas SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 11 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

⁶³Wawancara dengan Bapak M. Aniq Riyadi selaku guru ekstrakurikuler kaligrafi SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 18 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

media cetak yang lain yaitu membuat spanduk. Sedangkan media elektronik, promosi yang digunakan yaitu melalui facebook, instagram, website dengan mengunggah foto brosur tersebut serta dikasih caption yang menarik.

Hal ini sesuai dengan yang peneliti amati terkait spanduk dan brosur di SMP Islam Da'watul Haq Bonang.⁶⁴ Setelah melakukan wawancara dan observasi, data ini diperkuat dengan dokumentasi yang diperoleh peneliti terkait brosur spanduk dan sosial media.



Gambar 4.1 Brosur SMP Islam Da'watul Haq

Sesuai yang peneliti amati dari isi brosur tersebut adalah :

⁶⁴ Observasi brosur dan spanduk SMP Islam Da'watul Haq pada 4 oktober 2021, pukul 09.00 WIB.

- 1) Fasilitas sekolah yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq seperti Gedung berlantai dua, Kantin, Koperasi, Lab IPA, Lab Komputer, Perpustakaan, Ponpes Putra Putri, Tempat beribadah.
- 2) Visi dan misi SMP Islam Da'watul Haq yang sudah dijelaskan diatas.
- 3) Persyaratan pendaftaran seperti mengisi formulir fotokopi ijazah, fotokopi akta dan sebagainya yang sudah tertera di brosur diatas.
- 4) Mencantumkan ekstrakurikuler di SMP Islam Da'watul Haq terutama ekstrakurikuler kaligrafi kegiatan yang paling unggul di sekolah.



Gambar 4.2 Spanduk SMP Islam Da'watul Haq

Sesuai yang peneliti amati isi dari spanduk di SMP Islam Da'watul Haq dari berbagai sumber kepala sekolah, humas, guru ekstrakurikuler yang digunakan untuk kegiatan promosi sudah sesuai dengan teori yang

berisi ajakan untuk mendaftar sekolah di SMP Islam Da'watul Haq dengan mempromosikan fasilitas-fasilitas yang ada. Terutama mempunyai fasilitas ekstrakurikuler kaligrafi yang paling unggul.



Gambar 4.3 Media sosial SMP Islam Da'watul Haq⁶⁵

Sesuai yang peneliti amati isi pesan dari media sosial yang digunakan untuk mempromosikan SMP Islam Da'watul Haq yaitu ajakan untuk mendaftar sekolah dan megampluod gambar dari brosur, spanduk, isi tesebut suah dijelakan diatas yaitu kelebihan-kelebihan yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq.

⁶⁵ Dokumentasi brosur spanduk media sosial pada hari 4 oktober pada 4 oktober pukul 09.00 WIB.

b. Personal selling

Personal selling merupakan komunikasi secara langsung (tatap muka) diantara calon penjual dan calon pelanggan bertujuan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba untuk membelinya.

Sebagaimana dijelaskan oleh kepala SMP Islam Da'watul Haq Ibu Safrina Rahmawati dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan :

“SMP Islam Da'watul Haq, selain menggunakan strategi promosi periklanan juga menggunakan personal selling mbak, yaitu mempromosikan dengan cara mensosialisasi ekstrakurikuler kaligrafi secara langsung kepada peserta didik dengan cara mendatangi sekolah jenjang SD atau MI seperti tahun kemarin sekolah sini bekerja sama dengan sekoah-sekolah terdekat seperti SD Karangrejo, MI miftahul huda dan sekolah dasar lainnya”.⁶⁶

Didukung oleh penjelasan humas SMP Islam Da'watul Haq Bapak Khoirul Asma dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan bahwa :

”Personal selling yang digunakan di SMP Islam Da'watul Haq adalah dengan cara

⁶⁶ Wawancara dengan Ibu Safrina Rahmawati Kepala SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 4 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

menggunakan pihak dari dalam sekolah dengan mendatangi kesekolah seperti SD maupun MI yang dilakukan secara langsung untuk mempromosikan sekolah dengan memperlihatkan keunggulan yang dimiliki yaitu salah satunya keunggulannya adalah ekstrakurikuler kaligrafi, selain itu pihak sekolah juga mengadakan sosialisasi untuk masyarakat umum”.⁶⁷

Hal tersebut juga disampaikan oleh guru ekstrakurikuler kaligrafi Bapak M.Aniq Riyadhi, beliau menyatakan bahwa:

“Sekolah sini, SMP Islam Da’watul Haq dalam mempromosikan menggunakan media periklanan, selain itu juga butuh media personal selling yaitu mengadakan kegiatan sosialisasi ke beberapa sekolah, promosi yang dilakukan oleh SMP Islam Da’watul Haq adalah dengan cara sosialisasi yang berada diwilayah kecamatan kabupaten demak. Alat yang digunakan pada saat presentasi didepan kelas adalah brosur. Brosur ini sebagai alat komunikasi tidak secara langsung untuk menggambarkan tentang SMP Islam Da’watul Haq dan memberikan informasi seperti pendaftaran, keunggulan yang dimiliki sekolah,

⁶⁷ Wawancara dengan Bapak Khoirul Asma selaku humas SMP Islam Da’watul Haq Bonang pada 11 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

dan memperkenalkan ekstrakurikuler terutama ekstrakurikuler kaligrafi”⁶⁸.

Jadi, hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi dalam media personal selling yaitu dengan cara pihak dari SMP Islam Da'watul Haq bersosialisasi ke beberapa sekolah yang berada di wilayah Kabupaten Demak, seperti di SD Karangrejo dan MI Miftahul Huda. Pihak sekolah bertatap muka langsung kepada peserta didik dan menjelaskan mengenai keunggulan-keunggulan yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq terutama pada bagian ekstrakurikuler kaligrafi dan pada saat presentasi tersebut media yang digunakan adalah brosur.

Hal ini sesuai dengan yang peneliti amati terkait promosi melalui sosialisasi di SDN Karangrejo.⁶⁹ Setelah melakukan wawancara dan observasi, data ini diperkuat dengan dokumentasi yang diperoleh peneliti terkait sosialisasi di SDN Karangrejo.

⁶⁸Wawancara dengan Bapak M.Aniq Riyadi selaku guru ekstrakurikuler kaligrafi SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 18 Oktober 2021, pukul 09.00 WIB.

⁶⁹Observasi hasil sosialisasi di SDN Karangrejo pada 4 Oktober 2021, pukul 09.00 WIB.



Gambar 4.4 Sosialisasi di SD Karangrejo.⁷⁰

Sesuai yang peneliti amati dari hasil wawancara dan dokumentasi dari berbagai sumber Kepala Sekolah, Humas, Guru Ekstrakurikuler, kegiatan promosi tatap muka antar peserta didik menjelaskan kelebihan yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq, seperti Visi Misi, Ekstrakurikuler dan agenda-agenda yang diadakan di SMP Islam Da'watul Haq seperti perlombaan, terutama lomba kaligrafi, pameran yang diadakan sekolah terutama pameran kaligrafi, kegiatan akhir tahun menampilkan karya-karya yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq.

c. Promosi penjualan

Promosi penjualan merupakan promosi yang sifatnya jangka pendek atau *short-term* yang bertujuan untuk mendorong

⁷⁰ Dokumentasi sosialisasi di SD Karangrejo pada 4 Oktober pukul 09.00 WIB

pembelian atau penjualan baik itu produk atau jasa. Promosi penjualan dapat berupa diskon, kupon voucher, undian dan sebagainya.

Sebagaimana dijelaskan oleh Kepala SMP Islam Da'watul Haq Ibu Safrina Rahmawati dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan :

“Promosi penjualan yang dilakukan oleh SMP Islam Da'watul Haq yaitu dengan menyediakan fasilitas penuh untuk ekstrakurikuler kaligrafi, seperti cat papan kuas dan sebagainya. Selain itu, sekolah juga berusaha semaksimal mungkin merekrut guru ekstrakurikuler kaligrafi yang sudah ahli dibidang kaligrafi, guna agar menarik peserta didik dalam mengikuti ekstrakurikuler kaligrafi”.⁷¹

Didukung oleh penjelasan humas SMP Islam Da'watul Haq Bapak Khoirul Asma dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan bahwa:

“Selain memberikan fasilitas-fasilitas lengkap dalam kegiatan kaligrafi pihak sekolah juga menyediakan seragam gratis bagi siswa yang mendaftar terlebih dahulu terlebihnya 15 tercepat, dalam hal itu juga termasuk promosi untuk menarik minat peserta”.⁷²

Hal tersebut juga disampaikan oleh guru ekstrakurikuler kaligrafi Bapak M.Aniq Riyadhi, beliau menyatakan bahwa:

⁷¹ Wawancara dengan Ibu Safrina Rahmawati, Kepala SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 4 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

⁷² Wawancara dengan Bapak Khoirul Asma selaku Humas SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 11 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

“Seperti yang sudah dikatakan oleh Kepala Sekolah, promosi penjualan yang dilakukan oleh SMP Islam Da’watul Haq yaitu dengan menyediakan fasilitas penuh untuk ekstrakurikuler kaligrafi agar dapat menarik minat peserta didik.⁷³

Jadi, hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi promosi ekstrakurikuler kaligrafi melalui media promosi penjualan adalah SMP Islam Da’watul Haq dalam melakukan promosi penjualan yaitu dengan cara memberi fasilitas penuh kepada siswa yang telah mengikuti ekstrakurikuler kaligrafi diantaranya seperti cat kuas papan dan sebagainya dan selain itu sekolah juga memberikan seragam gratis bagi peserta yang masuk di SMP Islam Da’watul Haq terlebih dulu.

Hal ini sesuai dengan yang peneliti amati terkait adanya fasilitas saat pembelajaran ekstrakurikuler kaligrafi berlangsung.⁷⁴ Setelah melakukan wawancara dan observasi, data ini diperkuat dengan dokumentasi yang diperoleh peneliti terkait foto pembelajaran ekstrakurikuler kaligrafi berlangsung.

⁷³Wawancara dengan Bapak M.Aniq Riyadi selaku guru ekstrakurikuler kaligrafi SMP Islam Da’watul Haq Bonang pada 18 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

⁷⁴ Observasi fasilitas saat pembelajaran berlangsung ,18 Oktober pukul 09.00 WIB.



Gambar 4.5 Pembelajaran Ekstakurikuler kaligrafi.⁷⁵

Sesuai yang peneliti amati dari hasil wawancara dan dokumentasi dari berbagai sumber Kepala Sekolah, Humas, Guru ekstrakurikuler kalirafi promosi yang digunakan promosi penjualan yaitu dengan menjelaskan kelebihan yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq terutama memfasilitasi lengkap kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi seperti cat, kuas, kanvas dan sebagainya terutama tempat untuk kegiatan kaligrafi sudah teratasi cukup baik digunakan untuk kegiatan pembelajaran langsung.

d. Publisitas /hubungan masyarakat

Sekolah pasti melakukan kegiatan bukan hanya dengan pihak internal sekolah melainkan juga pasti

⁷⁵ Dokumentasi pembelajaran ekstrakurikuler kaligrafi pada 18 oktober pukul 09.00 WIB.

kegiatan eksternal sekolah. Pihak eksternal atau masyarakat merupakan khalayak penting bagi sebuah kemajuan sekolah apalagi jika dikaitkan dengan strategi promosi dalam sekolah. Pihak eksternal biasanya memiliki keterkaitan baik langsung maupun tidak langsung sekolah dengan masyarakat.

Dalam rangka melengkapi kegiatan promosi melalui publisitas/hubungan masyarakat yang dilakukan oleh SMP Islam Da'watul Haq, yang sebagaimana dijelaskan oleh Kepala SMP Islam Da'watul Haq Ibu Safrina Rahmawati dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan :

“SMP Islam Da'watul Haq setiap tahunnya sering mengadakan pameran disekolah yang disediakan untuk umum, pameran tersebut berupa hasil prestasi yang didapat sekolah sini, contohnya seperti mengadakan pameran kaligrafi hasil pameran tersebut juga diperjualkan untuk umum mbak, Lah, selain itu sekolah juga mengadakan perlombaan mengenai kaligrafi, lomba tersebut diperuntukan untuk umum, jadi hal ini sangatlah penting bagi SMP Islam Da'watul Haq agar para masyarakat semakin mengenal prestasi apa yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq”.⁷⁶

Didukung oleh penjelasan Humas SMP Islam Da'watul Haq Bapak Khoirul Asma dalam

⁷⁶ Wawancara dengan Ibu Safrina Rahmawati, Kepala SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 4 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan bahwa:

“Selain yang sudah dijelaskan oleh kepala sekolah yaitu SMP Islam Da’watul haq juga sering mengikuti perlombaan luar sekolah, perlombaan yang diikuti oleh salah satu peserta didik yang mewakili sekolah salah satunya MTQ Lomba tersebut diikuti oleh antar sekolah, dengan adanya mengikuti perlombaan sekolah bertujuan untuk mengenalkan bahwa SMP Islam Da’watul Haq itu ada dan mempunyai prestasi yang baik”.⁷⁷

Hal tersebut juga disampaikan oleh guru ekstrakurikuler kaligrafi Bapak M.Aniq Riyadhi, beliau menyatakan bahwa:

“SMP Islam Da’watul Haq selain mempromosikan sekolah melalui ekstrakurikuler kaligrafi, SMP Islam Da’watul Haq juga Bekerja sama dengan lembaga pendidikan lainnya seperti SD SMP SMK bahkan perguruan tinggi, yang berfungsi sebagai agen atau marketing dan sekaligus pihak SMP Islam Da’watul Haq dapat memperkenalkan produknya dan menambah jangkauan pangsa pasarnya selain itu juga bersosialisasi kepada wali murid, para alumni setiap awal tahun sebelum sekolah masuk, guna untuk mempromosikan sekolah dan ada juga membuat even-even yang menampilkan

⁷⁷ Wawancara dengan Bapak Khoirul Asma selaku Humas SMP Islam Da’watul Haq Bonang pada 11 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB

karya-karya sekolah yang dilakukan setiap tahun diperuntukan untuk umum”⁷⁸.

Jadi, hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi dalam media publisitas/hubungan masyarakat adalah kegiatan promosi yang dilakukan melalui pameran yang dimiliki SMP Islam Da’watul Haq selain itu juga mengadakan perlombaan untuk umum, dan membuat even-even setiap tahunnya dengan menampilkan hasil karya kaligrafi dan yang lainnya.

Hal ini sesuai dengan yang peneliti amati terkait pameran ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da’watul Haq⁷⁹ Setelah melakukan wawancara dan observasi, data ini diperkuat dengan dokumentasi yang diperoleh peneliti terkait pameran ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da’watul Haq.

⁷⁸Wawancara dengan Bapak M.Aniq Riyadi selaku guru ekstrakurikuler kaligrafi SMP Islam Da’watul Haq Bonang pada 18 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

⁷⁹Observasi hasil pameran ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam, 18 Oktober pukul 09.00 WIB.



Gambar 4.5 Pameran ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq⁸⁰

Sesuai yang peneliti amati dari hasil wawancara dan dokumentasi dari berbagai sumber Kepala sekolah, humas, guru ekstrakurikuler kaligrafi melalui promosi publisitas/ hubungan masyarakat yaitu dengan menampilkan karya-karya hasil kaligrafi dari siswa SMP Islam Da'watul Haq.

2. Implikasi Strategi Promosi Pendidikan Melalui Ekstrakurikuler Kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq

Keberhasilan sebuah lembaga pendidikan tentunya tidak terlepas dari strategi promosi. Promosi adalah suatu rencana kegiatan atau usaha menyampaikan barang atau jasa dari produsen kepada konsumen (termasuk pelanggan). Promosi juga menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran.

⁸⁰ Dokumentasi pameran ekstrakurikuler kaligrafi pada 18 oktober pukul 09.00 WIB.

Sehingga strategi promosi tersebut memberikan dampak terhadap lembaga pendidikan di SMP Islam Da'watul Haq Bonang.

Berikut ini dijelaskan terkait implikasi atau dampak adanya strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq yaitu sebagaimana dijelaskan oleh kepala SMP Islam Da'watul Haq Ibu Safrina Rahmawati dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan :

a. Perikanan

Sebagaimana dijelaskan oleh Kepala SMP Islam Da'watul Haq Ibu Safrina Rahmawati dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan

“Adanya promosi melalui brosur spanduk berdampak positif bagi SMP Islam Da'watul Haq yaitu masyarakat lebih bisa mengenal bahwa SMP Islam Da'watul Haq itu ada dan siap untuk menjadi tempat belajar bagi peserta didik”.⁸¹

Didukung oleh penjelasan Humas SMP Islam Da'watul Haq Bapak Khoirul Asma dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan bahwa:

“Dari kegiatan promosi SMP Islam Da'watul Haq melalui ekstrakurikuler kaligrafi, lewat brosur spanduk bahkan media sosial terdapat dampak yang positif bagi SMP Islam Da'watul Haq yaitu masyarakat bisa melihat spanduk yang udah dipasang dijalan sekitar dari wilayah bonang, lah dengan adanya promosi melalui brosur spanduk bahkan sosmed masyarakat bisa paham adanya

⁸¹ Wawancara dengan Ibu Safrina Rahmawati, Kepala SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 4 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

SMP Islam Da'watul Haq lalu menyekolahkan anaknya untuk belajar disini”⁸².

Hal tersebut juga disampaikan oleh Guru Ektrakurikuler kaligrafi Bapak M.Aniq Riyadhi, beliau menyatakan bahwa:

“Promosi melalui brosur spanduk dan sosial media membawa kabar baik bagi SMP Islam Da'watul Haq karena dengan adanya promosi tersebut Masyarakat lebih mengenal tentang SMP Islam Da'watul Haq terutama paham bahwa SMP Islam Da'watul Haq mempunyai kegiatan yang paling unggul yaitu ektrakurikuler kaligrafi”⁸³.

Hal tersebut dijelaskan oleh Munafiah selaku Orangtua/wali murid di SMP Islam Da'watul Haq mengatakan bahwa:

“Saya menyekolahkan anak saya di SMP Islam Da'watul Haq karena saya melihat spanduk yang terpasang di jalan raya arah bonang saya membacanya kelihatanya menarik dan saya juga tertarik pada Sekolah tersebut karena mempunyai keunggulan yang diminati anak saya yaitu kaligrafi”⁸⁴.

Sedangkan menurut Della selaku perwakilan dari Peserta didik SMP Islam Da'watul Haq menjelaskan bahwa:

⁸² Wawancara dengan Bapak Khoirul Asma selaku humas SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 11 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

⁸³ Wawancara dengan Bapak M.Aniq Riyadi selaku guru ektrakurikuler kaligrafi SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 18 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

⁸⁴ Wawancara dengan Ibu Munafiah selaku wali murid SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 1 November 2021 pukul 09.00 WIB.

“Iya, saya sekolah di SMP Islam Da’watul Haq disuruh ibu katanya melihat spanduk di jalan, tapi sebelum ibu menyuruh saya sekolah disitu saya juga punya keinginan untuk mendaftarnya, setelah saya udah belajar disini saya lebih kreatif dan paham mengenai ekstrakurikuler kaligrafi”.⁸⁵

Jadi, hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa implikasi strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da’watul Haq melalui periklanan yaitu membawa dampak positif dan juga respon positif dari orang tua siswa dan peserta didik terhadap sekolah. Bagi SMP Islam Da’watul Haq yaitu masyarakat lebih mengenal dan tentang dirinya bahwa SMP Islam Da’watul itu siap menjadi tempat belajar.

b. Personal selling

Sebagaimana dijelaskan oleh kepala SMP Islam Da’watul Haq Ibu Safrina Rahmawati dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan:

“Promosi melalui sosialisasi kesekolah-sekolah juga membawa peningkatan bagi SMP Islam Da’watul haq yaitu peserta didik lebih mengenal tentang SMP Islam Da’watul Haq dan tau keunggulan apa yang dimiliki”.⁸⁶

⁸⁵ Wawancara dengan Della selaku Peserta Didik SMP Islam Da’watul Haq Bonang pada 8 November 2021 pukul 09.00 WIB.

⁸⁶ Wawancara dengan Ibu Safrina Rahmawati, Kepala SMP Islam Da’watul Haq Bonang pada 4 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

Didukung oleh penjelasan humas SMP Islam Da'watul Haq Bapak Khoirul Asma dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan bahwa:

“Dengan saya melakukan sosialisasi kesekolah-sekolah semakin banyak peserta didik yang tau mengenai SMP Islam Da'watul Haq dan banyak yang tertarik juga mengenai promosi yang saya lakukan, jadi dapat meningkatkan jumlah peserta didik dari tahu ketahun”.⁸⁷

Hal tersebut juga disampaikan oleh Guru Ektrakurikuler kaligrafi Bapak M.Aniq Riyadhi, beliau menyatakan bahwa:

“Promosi melalui sosialisasi kesekolah menimbulkan dampak yang positif bagi SMP Islam Da'watul Haq karena peserta didik lebih paham langsung mengenai keunggulan yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq yaitu ektrakurikuler kaligrafi, maka dari itu banyak juga yang mendaftar di SMP Islam Da'watul Haq dan jumlah peserta didik makin banyak”.⁸⁸

Sedangkan menurut Della selaku perwakilan dari Peserta didik SMP Islam Da'watul Haq menjelaskan bahwa:

“Selain saya disuruh ibu untuk sekolah di SMP Islam Da'watul Haq saya juga udah tau mengenai sekolah

⁸⁷ Wawancara dengan Bapak Khoirul Asma selaku humas SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 11 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

⁸⁸ Wawancara dengan Bapak M.Aniq Riyadi selaku guru ektrakurikuler kaligrafi SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 18 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

tersebut karena adanya sosialisasi di SD Karangrejo saya dulu”⁸⁹.

Jadi, hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa implikasi strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da’watul Haq melalui personal selling yaitu semakin meningkatnya peserta didik di SMP Islam Da’watul Haq dan secara langsung peserta jadi lebih mengetahui tentang keunggulan-keunggulan yang dimiliki SMP Islam Da’watul Haq.

Hal ini sesuai dengan yang peneliti amati terkait data peserta didik di SMP Islam Da’watul Haq.⁹⁰ Setelah melakukan wawancara dan observasi, data ini diperkuat dengan tabel jumlah peserta didik

Tabel 4.1 Jumlah peserta didik⁹¹

No	Nama Siswa	Tahun pelajaran 2017/2018	Tahun pelajaran 2018/2019	Tahun pelajaran 2019/2020	Tahun pelajaran 2020/2021
1	Laki	90	95	100	127
2	Perempuan	92	89	140	130
	Jumlah	180	184	240	257

⁸⁹ Wawancara dengan Della selaku Peserta Didik SMP Islam Da’watul Haq Bonang pada 8 November 2021 pukul 09.00 WIB.

⁹⁰ Observasi data peserta didik di SMP Islam Da’watul Haq, 18 Oktober pukul 09.00 WIB.

⁹¹ Dokumentasi tabel jumlah peserta didik di SMP Islam Da’watul Haq, 18 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

c. Promosi penjualan

Sebagaimana dijelaskan oleh kepala SMP Islam Da'watul Haq Ibu Safrina Rahmawati dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan:

“SMP Islam Da'watul Haq dengan memberi fasilitas penuh kepada Peserta didik yang belajar disini membawa dampak baik termasuk dapat menarik peserta didik untuk belajar disini”.⁹²

Didukung oleh penjelasan humas SMP Islam Da'watul Haq Bapak Khoirul Asma dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan bahwa:

“Yang sekolah di SMP Islam Da'watul Haq akan mendapatkan fasilitas yang baik dan menarik bagi peserta didik, seperti fasilitas ekstrakurikuler terutama pada kaligrafi saat saya melakukan promosi seperti itu para peserta didik banyak yang minat dan ingin langsung mendaftarnya”.⁹³

Hal tersebut juga disampaikan oleh Guru Ektrakurikuler kaligrafi Bapak M.Aniq Riyadhi, beliau menyatakan bahwa:

“Memberi fasilitas penuh kepada peserta didik yang belajar di SMP Islam Da'watul Haq membuat peserta tertarik untuk belajar disini, apalagi fasilitas

⁹² Wawancara dengan Ibu Safrina Rahmawati, Kepala SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 4 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

⁹³ Wawancara dengan Bapak Khoirul Asma selaku humas SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 11 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

ekstrakurikuler kaligrafi para peserta didik langsung ingin belajar mengenai kaligrafi tersebut”⁹⁴.

Hal tersebut dijelaskan oleh Munafiah selaku orangtua/wali murid di SMP Islam Da’watul Haq mengatakan bahwa:

“Adanya fasilitas yang lengkap saya makin yakin menyekolahkan anak saya di SMP Islam Da’watul Haq apalagi dikasih seragam gratis bisa meringankan keuangan saya terus ditambah adanya bidang kaligrafi anak saya makin minat”⁹⁵.

Sedangkan menurut Della selaku perwakilan dari Peserta didik SMP Islam Da’watul Haq menjelaskan bahwa:

“Dengan adanya fasilitas yang lengkap saya semakin semangat dalam pembelajaran saya juga juga mengajak teman saya untuk sekolah di SMP Islam Da’watul Haq juga”⁹⁶.

Jadi, hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa implikasi strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da’watul Haq melalui promosi penjualan yaitu dapat menarik minat peserta didik.

d. Publisitas/hubungan masyarakat

⁹⁴ Wawancara dengan Bapak M.Aniq Riyadi selaku guru ekstrakurikuler kaligrafi SMP Islam Da’watul Haq Bonang pada 18 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

⁹⁵ Wawancara dengan Ibu Munafiah selaku wali murid SMP Islam Da’watul Haq Bonang pada 1 November 2021 pukul 09.00 WIB.

⁹⁶ Wawancara dengan Della selaku Peserta Didik SMP Islam Da’watul Haq Bonang pada 8 November 2021 pukul 09.00 WIB.

Sebagaimana dijelaskan oleh kepala SMP Islam Da'watul Haq Ibu Safrina Rahmawati dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan:

“Dengan mengadakan pameran untuk umum ini juga termasuk promosi di SMP Islam Da'watul Haq, dalam pameran ini akan mengundang kepercayaan masyarakat mengenai keunggulan yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq terutama pada keunggulan ekstrakurkuler kaligrafi”.⁹⁷

Didukung oleh penjelasan humas SMP Islam Da'watul Haq Bapak Khoirul Asma dalam wawancara yang dilakukan peneliti, beliau menjelaskan bahwa:

“SMP Islam Da'watul Haq mengadakan pelombaan ini juga bertujuan untuk membangun kepercayaan masyarakat, dengan adanya pelombaan banyak yang masyarakat yang menilai bahwa SMP Islam Da'watul Haq itu terbaik”.⁹⁸

Hal tersebut juga disampaikan oleh Guru Ektrakurikuler kaligrafi Bapak M.Aniq Riyadhi, beliau menyatakan bahwa:

“Dengan mengadakan pameran kaligrafi sangat berdampak baik di SMP Islam Da'watul Haq karena masyarakat ikut serta melihat karya keindahan yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq dalam hal ini bisa

⁹⁷ Wawancara dengan Ibu Safrina Rahmawati, Kepala SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 4 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

⁹⁸ Wawancara dengan Bapak Khoirul Asma selaku humas SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 11 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

meyakinkan bahwa SMP Islam Da'watul Haq itu mempunyai keunggulan yang baik".⁹⁹

Hal tersebut dijelaskan oleh Munafiah selaku Orangtua/wali murid di SMP Islam Da'watul Haq mengatakan bahwa:

"Pelayanan di SMP Islam Da'watul Haq sangat baik guru-gurunya juga ramah".¹⁰⁰

Sedangkan menurut Della selaku perwakilan dari Peserta didik SMP Islam Da'watul Haq menjelaskan bahwa:

"Saya sangat semangat dalam pembelajaran kaligrafi karna itu menulis melukis juga termasuk hobby saya jadi saya sangat senang sekolah di SMP Islam Da'watul Haq".¹⁰¹

Jadi, hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa implikasi strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq melalui publisitas/hubungan masyarakat yaitu dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat

⁹⁹ Wawancara dengan Bapak M.Aniq Riyadi selaku guru ekstrakurikuler kaligrafi SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 18 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

¹⁰⁰ Wawancara dengan Ibu Munafiah selaku wali murid SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 20 Oktober 2021 pukul 09.00 WIB.

¹⁰¹ Wawancara dengan Della selaku Peserta Didik SMP Islam Da'watul Haq Bonang pada 8 November 2021 pukul 09.00 WIB.

C. Analisis Data

Dalam pembahasan ini peneliti akan menyampaikan hasil analisis data strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang. Data tersebut akan disajikan sesuai deskripsi hasil penelitian diatas, sebagai berikut :

1. Strategi Promosi Pendidikan Melalui Ekstrakurikuler Kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang

a. Periklanan

Terdapat media periklanan yang digunakan untuk mendukung dalam kegiatan periklanan, diantaranya :

- 1) Media cetak: merupakan media yang statis dan mengutamakan pesan-pesan visual dalam melalukan fungsinya sebagai penyampaian informasi. Media cetak berupa surat kabar, majalah, brosur, katalog dan sebagainya.
- 2) Media elektronik, pesatnya perkembangan teknologi yang menghapuskan batas-batas ruang dan waktu yang membuat perusahaan khususnya lembaga pendidikan banyak media periklanan elektronik. Yang mempunyai sifat daya jangkau yang luas untuk menggapai market yang lebih besar. Media elektronik terdiri sari televisi, radio, internet dan lain-lain.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa SMP Islam Da'watul Haq telah melakukan promosi periklanan menggunakan media cetak maupun elektronik. Media cetak diantaranya seperti membuat brosur sekolah, dengan isi

keunggulan-keunggulan yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq salah satunya memiliki ekstrakurikuler kaligrafi dan media cetak yang lain yaitu membuat spanduk yang disertai foto-foto ekstrakurikuler kaligrafi dan hasil spanduk ditempel kejalan-jalan yang bisa dilihat masyarakat umum. Sedangkan media elektronik, promosi yang digunakan yaitu melalui facebook, instagram dan website yang mengunggah foto brosur tersebut serta dikasih caption yang menarik.

b. Personal selling

Personal selling merupakan komunikasi secara langsung (tatap muka) diantara calon penjual dan calon pelanggan bertujuan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba untuk membelinya.¹⁰²

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa SMP Islam Da'watul Haq telah melakukan promosi personal selling yaitu dengan bersosialisasi ke beberapa sekolah yang berada di wilayah Kabupaten Demak, seperti di SD Karangrejo dan MI Miftahul Huda. Pihak sekolah bertatap muka langsung kepada peserta didik dan menjelaskan mengenai keunggulan-keunggulan yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq terutama pada bagian ekstrakurikuler kaligrafi dan pada saat presentasi tersebut media yang digunakan adalah brosur.

¹⁰² Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 2008), hlm.224.

c. Promosi penjualan

Promosi penjualan merupakan kegiatan perusahaan untuk memperkenalkan produk yang dipasarkan agar dapat dikenal oleh konsumen dapat dilihat menarik saat dipandang konsumen. Tjibtono menyatakan bahwa promosi penjualan adalah bentuk persuasi secara langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk barang yang dibeli pelanggan.¹⁰³

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa SMP Islam Da'watul Haq telah melakukan promosi penjualan yaitu dengan cara memberi fasilitas penuh kepada siswa yang telah mengikuti ekstrakurikuler kaligrafi diantaranya seperti cat kuas papan dan sebagainya dan selain itu sekolah juga memberikan seragam gratis bagi peserta yang masuk di SMP Islam Da'watul Haq terlebih dulu.

d. Publisitas/ hubungan masyarakat

Publisitas merupakan suatu teknik untuk menjamin pengertian diantara individu-individu. Sedangkan menurut Fandy Tjiptoo, Publisitas ialah bentuk penyajian dan penyebaran ide, barang dan jasa secara non personal yang mana orang atau organisasi yang diuntungkan tidak membayar

untuk itu.¹⁰⁴ Tetapi, segera perlu diingatkan bahwa orang jangan menganggap publisitas sebagai komunikasi secara Cuma-Cuma.¹⁰⁵

Berdasarkan teori diatas sudah sesuai dengan hasil penelitian bahwa SMP Islam Da'watul Haq telah melakukan promosi melalui publisitas/hubungan masyarakat yaitu mempromosikan melalui pameran yang dimiliki SMP Islam Da'watul Haq selain itu juga mengadakan perlombaan untuk umum, dan membuat even-even setiap tahunnya dengan menampilkan hasil karya kaligrafi dan yang lainnya.

2. Implikasi strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang

Menurut Muhaimin fungsi di lembaga pendidikan adalah untuk membentuk citra yang baik terhadap lembaga pendidikan yang bertujuan untuk menarik peserta didik. Oleh karena itu promosi harus berorientasi kepada pelanggan yang dalam konteks sekolah disebut dengan siswa. Disinilah perlunya sekolah untuk mengetahui keinginan calon siswa dalam memilih sekolah yang dipilihnya.¹⁰⁶ Berdasarkan temuan peneliti di lapangan mengenai strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di

¹⁰⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran....*, hlm.228

¹⁰⁵ Winardi, *Promosi dan Reklame*, (Bandung:Mandar Maju,1992), hlm.115.

¹⁰⁶ Muhaimin, *Manajemen Pendidikan: Aplikasi dalam penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah Madrasah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 201

SMP Islam Da'watul Haq yang sebagaimana menggunakan strategi bauran promosi diantaranya periklanan, personal selling, promosi penjualan dan publisitas/ hubungan masyarakat yaitu terdapat implikasi atau dampak yang positif di SMP Islam Da'watul Haq yaitu :

- a. Meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan yang semakin besar. Dalam hal ini dilihat dari bertambahnya orang tua siswa yang mendaftarkan anaknya di SMP Islam Da'watul Haq atau halnya bertambahnya siswa dari tahun ke tahun, hal ini sudah terbukti bahwa SMP Islam Da'watul Haq sudah mendapat kepercayaan yang lebih dari masyarakat
- b. Dukungan dan kerjasama orang tua siswa atau masyarakat terhadap lembaga pendidikan yang ikut membantu dalam hal kegiatan yang diadakan oleh lembaga pendidikan. Misalnya ketika ada kegiatan pameran kaligrafi masyarakat ikut bekerja sama dalam kegiatan tersebut.
- c. Adanya loyalitas dan komitmen masyarakat atau orang tua siswa khususnya yang menggunakan jasa pendidikan. Disini banyak orang tua siswa yang menjadi pelanggan setia dengan SMP Islam Da'watul Haq. Bentuk loyalitas tersebut adalah dengan menyekolahkan anaknya lagi ke sekolah yang sama dan memberi bantuan bimbingan untuk anak-anak dalam pelaksanaan pembelajaran.

D. Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini jauh dari kesempurnaan dan terjadi banyak kendala serta hambatan. Hal tersebut bukan karena faktor kesengajaan, tetapi karena adanya keterbatasan dalam melakukan penelitian. Adapun hambatan-hambatan itu diantaranya:

- a. Keterbatasan waktu penelitian. Penelitian ini hanya dilaksanakan pada saat peneliti membuat skripsi dan pelaksanaan waktu yang kurang tepat karena penelitian dilakukan pada saat pandemi. Dengan waktu yang cukup singkat ini termasuk sebagai salah satu faktor untuk mempersempit ruang gerak.
- b. Keterbatasan objek penelitian. Dalam penelitian ini penulis memaparkan tentang strategi promosi pendidikan, dalam melakukan penelitian, peneliti menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi dengan tujuan untuk mendapatkan data, agar layak digunakan dalam mengetahui strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq Bonang.
- c. Keterbatasan penulis dalam pemahaman dan pengetahuan juga mempengaruhi proses dan hasil penelitian ini. Akibatnya masih banyak yang harus diperbaiki pada penyusunan hasil penelitian ini. Namun, evaluasi dan

masukan dari dosen pembimbing dapat memberikan bantuan kepada peneliti untuk menyelesaikan penelitian semaksimal mungkin, agar hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian dapat disimpulkan bahwa :

1. Strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi yang dilakukan SMP Islam Da'watul Haq adalah melalui bauran promosi diantaranya :
 - a. Periklanan : promosi periklanan telah berjalan cukup baik. Hal itu dapat dilihat dari kegiatan yang dijalankan seperti penyediaan brosur, spanduk dan media sosial.
 - b. Personal selling : promosi melalui personal selling juga berjalan dengan baik. Hal tersebut dapat dilihat dengan cara penyampaian promosi secara langsung kepada peserta didik.
 - c. Promosi penjualan : promosi melalui penjualan juga berjalan dengan baik karena dengan apa yang ditawarkan SMP Islam Da'watul Haq dengan memfasilitasi Sarana prasana pembelajaran bisa menarik peserta didik.
 - d. Publisitas/ hubungan masyarakat : promosi publisitas juga sudah baik, kegiatan yang terlalu terlaksana setiap tahunnya seperti mengadakan pameran umum khususnya kaligrafi dengan bertujuan untuk memperkenalkan SMP Islam Da'watul Haq kepada masyarakat
2. Implikasi atau dampak dari strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq dalam

strategi bauran promosi yaitu perikanan, personal selling, promosi penjualan dan publistias berdampak positif, diantaranya :

- a. Meningkatnya peserta didik SMP Islam Da'watul Haq dari tahun ketahun
- b. Dapat menarik minat peserta didik untuk belajar di SMP Islam Da'watul Haq
- c. Meningkatkan kepercayaan masyarakat dan orangtua agar menyekolahkan anaknya di SMP Islam Da'watul Haq

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, sebaiknya SMP Islam Da'watul Haq perlu meningkatkan strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi dengan saran di bawah ini:

1. Hendaknya dalam promosi seperti spanduk, brosur lebih diperbanyak lagi, sehingga masyarakat lebih mengenal lembaga pendidikan dan terutama pada media sosial lebih diaktifkan juga karena pada zaman millenial sekarang anak-anak lebih dominan ke media sosial seperti Facebook, Instagram, twitter, Youtube dan isi website SMP Islam Da'watul Haq lebih ditingkatkan lagi.
2. Mengenai media yang digunakan dalam promosi khususnya ekstrakurikuler kaligrafi alatnya perlu di rawat lagi agar kegiatan promosi bisa efektif serta meningkatkan kedisiplinan pelatih maupun siswa dalam kegiatan ekstrakurikuler.
3. Mengenai ekstrakurikuler kaligrafi, pelatih perlu mengenalkan manfaat ekstrakurikuler tersebut agar siswa tertarik.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifudin dan Benu Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung; Cv Pustaka Setia, 2009.
- Alma Buchori dan Rutih Huriyati, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Pendidikan Jasa Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2008.
- Alma Buchori, *Manajemen Dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2003.
- Arikunto Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2005.
- Astuti Sri, Analisis Bauran Promosi Dalam Peeningkatan Jumlah Mahasiswa Baru Di FKIP UHAMKA Jakarta”, *Jurnal Utilitas*, Vol.No.1 Apri 2015
- Bengkulu, *Jurnal Management Insight*(Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Bengkulu, 2007.
- Danim Sudarwan, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2004.
- Dirgantoro, *Manajemen Strategik konsep kasus dan implementasi*, Jakarta: Grasindo, 2001.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Panduan Lengkap KTSP*, Yogyakarta: 2007.
- DH Basu’ Swastha, *Azas-Azas Marketing*, Yogyakarta: Liberty, 1984.

Hasnolisastro, Strategi Promosi Institut Agama Islam Negeri Bengkulu Dalam Meningkatkan Jumlah Calon Mahasiswa Pasca Peralihan Dari Sekolah Tinggi Menjadi Institut, *JURNAL KAGANGA, jurnal ilmu sosial dan Humaniora*, vol 3 No 1 April 2019.

Iban sofjan, *Manajemen Strategi*, Jakarta : Graha ilmu, 2015.

Kadir Abdul dkk, *Dasar-Dasar Pendidikan*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.

Kamarudin, *jurnal strategi pemasaran terhadap peningkatan volume penjualan Gas Elpiji Perspektif Ekonomi Islam*, Vol 4 No.1 Juni 2017.

Kotler Philip dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2001.

Kotler Philip Kotler, *Marketing Insight From A To Z*, Jakarta: Erlangga, 2003.

Lee Monle dkk, *Prinsip-prinsip pokok Periklanan dalam Perspektif Global*, Jakarta: Kencana, 2007.

Lestari Ria Yuni, Peran Ekstrakurikuler Dalam Mengembangkan Watak Kewarganegaraan Peserta Didik, *Untirta Civic Educatio Journal* ,FKIP Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Vol.1,No.2,tahun 2016.

Mamik, *Metodolgi Kualitatif*, Taman Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015.

- Metler Craig A, *Action Research mengembangkan sekolah dan memberdayakan guru*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011.
- Moore H. Frazier, *Humas; Membangun Citra dengan Komunikasi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005.
- Muhaimin, dkk. *Pengembangan model kurikulum tingkat satuan pendidikan (KTSP) pada sekolah dan madrasah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- , *“Manajemen Pendidikan : Aplikasi dalam penyusunan rencana pengembangan sekolah/madrasah* Jakarta: Kencana, 2009
- Prihatin Eka, *Manajemen Peserta Didik*, Bandung: Alfabeta, 2011.
- Permendikbud No 62 Tahun 2014 *Tentang Kegiatan Ekstrakurikuler pada Pendidikan Dasar dan Menengah*, pasal 1, 2, 3.
- Pusat Kurikulum, *Pengembangan Diri*, Jakarta: Balitbang Depdiknas, 2006.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2007.
- Putri Septiani Eka, *Persepsi Konsumen Terhadap Bauran promosi pada matahari Departemen Store Store Bengkulu*, *Jurnal Management Insight*, Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Bengkulu, 2007.
- R Ilham Khoiri, *Alqur'an dan Kaligrafi Arab Kitab Suci dalam Transformasi Budaya*, ” (Jakarta: PT Logos Wacana Ilmu, 1999.

- Raya Moch Khafid Fuad, *Jurnal marketing Jasa di Institusi Pendidikan (Analisis Pemasaran dalam Pendidikan)*, vol 7 No 1 Maret 2016.
- Rahman, *Metode Penelitian Tindakan Sekolah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada Persada, 2014.
- Roobins, Stephen P and Timothy A Judge, *Perilaku Organisasi Edisi kesepuluh*, Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia, 2006.
- Rispul, *Kaligrafi Arab Sebagai Karya Seni*, TSAQAFa, *Jurnal Kajian Seni Budaya Islam 1*, no 1, 2012.
- Setiawati Jenny Ratna Ika, *Drawing Kaligrafi islam Abd. Aziz Ahmad : Sebuah Kajian Dimensi Spiritualitas Seni Islam, dari Jurnal Pendidikan Teori, Penelitian dan Pengembangan*, Vol 2 No 7 Juli 2017 .
- Shimp Terence. A, *Periklanan Promosi: Aspek Tambahan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, Jakarta: Erlangga, 2000.
- Sholikhah Mar'atus, *Strategi Pemasaran Ekstrakurikuler MI Ibrohimiyah Mranngen Demak*”, *skripsi Semarang: Uin Walisongo Semarang*, 2019.
- Sitoyo Sandu dkk, *Dasar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.
- Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan, pendekatan kualitatif kuantitataif*, Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Yogyakarta: Bina Aksara, 2006.

Subagiyo Dyta Alvionita Indira, Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Melalui Kegiatan Ekstrakurikuler Di MTS Darul Ulum Ngabar Mojokerto, *Skripsi*, Surabaya: Universitas Negeri Sunan Ampel, 2019.

Swasta Basu' dkk *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta : Liberty Yogyakarta 2008.

Syah Muhibbin, *Psikologi pendekatan dengan pendekatan baru*, Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005.

Tjiptono Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi, 2008..

Undang-undang RI No.20 tahun 2003 *Tentang Sistem Pendidikan Nasional* Pasal 3.

Undang-undang N0.20 Tahun 2003 tentang pendidikan.

Winardi, *Promosi dan Reklame*, Bandung: Mandar Maju, 1992.

Yusuf Muri, *Metodologi penelitian kuantitatif, kualitatif dan penelitian Gabungan*, Jakarta: kencana, 2017.

Zuriah Nurul, *Metodologi penelitian sosial dan pendidikan*, Jakarta: Bumi aksara, 2009.

LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Izin Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN**

Jalan Prof. Hamka Km.2 Semarang 50185
Telepon 024-7601295, Faksimile 024-7615387
www.walisongo.ac.id

Nomor: 3770/Un. 10.3/D.1/TA.00.01/12/2021

8 Desember 2021

Lamp : -

Hal : Mohon Izin Riset

a.n. : Mazidah

NIM : 1703036024

Yth.

Kepala Sekolah

di SMP Islam Da'watul Haq

Assalamu'alaikum Wr.Wb.,

Diberitahukan dengan hormat dalam rangka penulisan skripsi, atas nama mahasiswa :

Nama : Mazidah

NIM : 1703036024

Alamat : Dk.Klith, Rt.01/Rw.02, Desa Karangrejo, Kecamatan Bonang,
Kabupaten Demak

Judul skripsi : "Strategi Promosi Pendidikan Melalui Ekstrakurikuler Kaligrafi di
SMP Islam Da'watul Haq Bonang"

Pembimbing :

1. Dr. Fatkurroji, M.Ag.

Sehubungan dengan hal tersebut, mohon kiranya yang bersangkutan di berikan izin riset dan dukungan data dengan tema/judul skripsi sebagaimana tersebut diatas kebutuhan waktu riset.

Demikian atas perhatian dan terkabulnya permohonan ini disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



Tembusan :

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo Semarang (sebagai laporan)

Lampiran 2: Surat Telah Melakukan Penelitian

**YAYASAN PENDIDIKAN ISLAM DAN SOSIAL DA WATUL HAQ**
AIFU: 508.A/IL/01.04.Tahun 2011
SMP ISLAM DA WATUL HAQ BONANG
☎ 081390246900
Dukuh Klikih Desa Karangrejo Ket. Bonang Kab. Demak Jawa Tengah 59522

SURAT KETERANGAN
NOMOR **B-21/Un.111/TL.00/2021**.

Yang bertanda tangan dibawah ini atas nama Kepala SMP Islam Da watul Haq Bonang


Nama : Safrina Rahmawati, M.Pd
Jabatan : Kepala Sekolah
Alamat : Bonangrejo 3/3 Bonang Demak

Membenarkan bahwa yang namanya tercantum dibawah ini

Nama : MAZIDAH
Nim : 1703036024
Prog/Jurusan : Strata 1 (S1) Manajemen Pendidikan Islam

Mahasiswa Jurusan SI Manajemen Pendidikan Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang pernah melakukan observasi di SMP Islam Da watul Haq Bonang pada tanggal 8-15 Desember 2021 untuk memenuhi tugas SKRIPSI Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan. Demikian Surat ini kami buat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Demak, Desember 2021
Kepala Sekolah


Safrina Rahmawati, M.Pd

Lampiran 3: Instrumen Penelitian

No	WAWANCARA	OBSERVASI	DOKUMENTASI
1	Bagaimana strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di Smp Islam Da'watul Haq Bonang?		
	Responden : Kepala Sekolah		
	a. Bagaimana strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di Smp Islam Da'watul Haq Bonang?	Mengamati data promosi	Foto hasil media promosi
	b. Dalam media tersebut apa saja program yang ditawarkan sekolah?	Mengamati isi media dalam promosi	Foto hasil media promosi
	c. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi melalui periklanan?	Mengamati promosi melalui periklanan	Foto hasil periklanan

	d. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat personal selling?	Mengamati promosi melalui personal selling	Foto hasil dari personal selling
	e. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat promosi penjualan?	Mengamati promosi melalui promosi penjualan	Foto hasil dari promosi penjualan
	f. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat Publisitas / hubungan masyarakat	Mengamati promosi melalui publisitas /hubungan masyarakat	Foto hasil dari promosi publisitas / hubungan masyarakat
	g. Apa saja kegiatan yang dilakukan di ekstrakurikuler kaligrafi ?	Mengamati kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi	Foto saat kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi
	h. Mengapa ekstrakurikuler kaligrafi bisa paling unggul diantara ekstrakurikuler lain?	Mengamati hasil prestasi siswa pada ekstrakurikuler kaligrafi	Foto hasil prestasi kaligrafi
	i. Bagaimana cara mengembangkan ekstrakurikuler kaligrafi?	Mengamati kegiatan belajar mengajar kaligrafi	Foto kegiatan kaligrafi

	j. Prestasi apa yang didapat dalam ekstrakurikuler kaligrafi?	Mengamati hasil prestasi siswa pada ekstrakurikuler kaligrafi	Foto hasil prestasi kaligrafi
	k. Siapa saja orang-orang yang terlibat dalam kegiatan promosi?	Mengamati saat kegiatan promosi dilakukan	Foto hasil media promosi
	l. Apakah terdapat peningkatan pada calon yang mendaftar setelah melakukan promosi?	Mengamati data siswa	Foto data siswa
	Responden : Humas		
	a. Bagaimana strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di Smp Islam Da'watul Haq Bonang?	Mengamati proses promosi	Foto hasil kegiatan promosi
	b. Dalam media tersebut apa saja program yang ditawarkan sekolah?	Mengamati isi media dalam promosi	Foto hasil media promosi

	c. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat periklanan?	Mengamati promosi melalui periklanan	Foto hasil periklanan
	d. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat personal selling?	Mengamati promosi melalui personal selling	Foto hasil dari personal selling
	e. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat promosi penjualan?	Mengamati promosi melalui promosi penjualan	Foto hasil dari promosi penjualan
	f. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat Publisitas / hubungan masyarakat	Mengamati promosi melalui publisitas /hubungan masyarakat	Foto hasil dari promosi publisitas / hubungan masyarakat
	g. Apakah sarana prasarana sudah memadai dalam pembelajaran ekstrakurikuler kaligrafi?	Mengamati fasilitas sekolah	Foto lingkungan sekolah

	h. Apakah lokasi SMP Islam Da'watul Haq Bonang sudah strategis ?	Mengamati lingkungan sekolah	Foto lingkungan sekolah
	i. Prestasi apa yang didapat dalam ekstrakurikuler kaligrafi	Mengamati hasil prestasi lomba	Foto data hasil perlombaan siswa
	Responden : Guru Kaligrafi		
	a. Bagaimana strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di Smp Islam Da'watul Haq Bonang?	Mengamati proses promosi	Foto hasil kegiatan promosi
	b. Dalam media tersebut apa saja program yang ditawarkan sekolah?	Mengamati isi media dalam promosi	Foto hasil media promosi
	c. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat periklanan?	Mengamati promosi melalui periklanan	Foto hasil periklanan

	d. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat personal selling?	Mengamati promosi melalui personal selling	Foto hasil dari personal selling
	e. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat promosi penjualan?	Mengamati promosi melalui promosi penjualan	Foto hasil dari promosi penjualan
	f. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat Publisitas / hubungan masyarakat	Mengamati promosi melalui publisitas /hubungan masyarakat	Foto hasil dari promosi publisitas / hubungan masyarakat
	g. Apa itu Ekstrakurikuler kaligrafi? Dan apa kegiatannya?	Mengamati kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi	Foto saat kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi
	h. Mengapa ekstrakurikuler kaligrafi bisa paling unggul diantara ekstrakurikuler lain?	Mengamati hasil prestasi siswa pada ekstrakurikuler kaligrafi	Foto hasil prestasi kaligrafi
	i. Bagaimana cara mengembangkan strategi ekstrakurikuler kaligrafi?	Mengamati kegiatn belajar mengajar kaligrafi	Foto hasil prestasi kaligrafi

	j. Prestasi apa yang didapat dalam ekstrakurikuler kaligrafi?	Mengamati hasil prestasi siswa pada ekstrakurikuler kaligrafi	Foto hasil prestasi kaligrafi
	Responden : Orangtua/wali murid		
	a. Dari mana bapak/ibu mengetahui sekolah Smp Islam Da'watul Haq?		Foto saat wawancara dengan wali murid
	b. Apa alasan bapak ibu lebih memilih menyekolahkan anaknya disini?		Foto saat wawancara dengan wali murid
	c. Apakah bapak/ibu ikut mempromosikan sekolah dengan cara membicarakan kualitas sekolah kepada teman atau kerabat?		Foto saat wawancara dengan wali murid
	d. Menurut bapak setelah menyekolahkan anaknya apakah ada perkembangan dalam melakukan kegiatan kaligrafi?	Mengamati keahaman peserta didik mengenai kaligrafi	Foto saat wawancara dengan wali murid

	Responden : Peserta Didik		
	a. Apa yang membuat kamu untuk sekolah di SMP Islam Da'watul Haq?		Foto saat wawancara dengan peserta didik
	b. Bagaimana menurutmu ekstrakurikuler kaligrafi disekolah ini?	Mengamati ketercapaian siswa dalam pemahaman ekstrakurikuler kaligrafi	Foto saat siswa mengikuti ekstrakurikuler kaligrafi
	c. Apakah kegiatan kaligrafi mempengaruhi niat kamu untuk sekolah disini?		Foto saat wawancara dengan peserta didik
	d. Bagaimana sarana prasarana dalam kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi?apakah sudah memadai?	Mengamati saat siswa mengikuti ekstrakurikuler kaligrafi	Foto saat siswa mengikuti ekstrakurikuler kaligrafi
	e. Bagaimana perasaanmu saat belajar kaligrafi?	Mengamati proses pembelajaran kaligrafi	Foto saat siswa mengikuti ekstra-kaligrafi

	f. Apakah guru kaligrafi sudah menguasai tentang ilmu kaligrafi?		Foto saat wawancara dengan peserta didik
	g. Apakah kamu ikut mempromosikan sekolah dengan cara membicarakan kualitas sekolah kepada teman atau kerabat?		Foto saat wawancara dengan peserta didik
2	Bagaimana Implikasi strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di Smp Islam Da'watul Haq Bonang?		
	Responden : Kepala Sekolah		
	a. Bagaimana menurut Bapak/Ibu dalam strategi promosi ini cukup kuat untuk menarik minat peserta didik?	Mengamati saat kegiatan promosi	Foto saat wawancara dengan kepala sekolah

	a. Bagaimana animo peserta didik dengan adanya ekstrakurikuler kaligrafi?		Foto data peserta didik
	b. Mengapa ekstrakurikuler kaligrafi menjadi unggulan dalam memilih peserta didik?	Mengamati saat kegiatan promosi	Foto kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi
	c. Mengapa ekstrakurikuler kaligrafi menjadi unggulan dalam memilih peserta didik?	Mengamati saat kegiatan promosi	Foto kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi

Lampiran 4 : Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara

Kepala Sekolah SMP Islam Da'watul Haq

Nama : Safrina Rahmawati S.Pd

Jabatan : Kepala Sekolah

Hari : senin, 4 Oktober 2021

Waktu : 09.00 sampai selesai

1. Bagaimana strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq?

Jawab : strategi yang digunakan menggunakan langkah-langkah yang sesuai dengan promosi seperti menentukan tujuan promosi atau membuat dana anggaran dan sebagainya

2. Dalam media tersebut apa saja program yang ditawarkan sekolah?

Jawab : program yang ditawarkan sekolah dalam membuat promosi adalah dengan mencantumkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki sekolah terutama keunggulan dibidang ekstrakurikuler kaligrafi, dan visi misi sekolah beserta disertai gambar-gambar hasil lomba agar bisa menarik minat masyarakat dalam melihat brosur atau halnya media lainnya.

3. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat periklanan?

Jawab : periklanan di SMP Islam Da'watul Haq merupakan kegiatan promosi yang dilakukan untuk memberikan informasi

atau pengaruh kepada konsumen baik melalui media cetak maupun media online mbak, disekolah sini biasanya membuat brosur yang berisi keunggulan-keunggulan yang dimiliki sekolah terutama keunggulan mempunyai ekstrakurikuler kaligrafi, brosurnya tersebut diberikan untuk umum. Jadi, siapa saja yang minta dikasih, terus membuat spanduk ditempelkan dipinggir-pinggir jalan dan melalui televisi TVRI.

4. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat personal selling?

Jawab : Strategi promosi periklanan juga menggunakan strategi promosi personal selling, yaitu mempromosikan dengan cara mensosialisasi ekstrakurikuler kaligrafi secara langsung kepada peserta didik dengan cara mendatangi sekolah jenjang SD atau MI seperti tahun kemarin sekolah sini bekerja sama dengan sekoah-sekolah terdekat seperti SD Karangrejo, MI miftahul huda dan sekolah jenjang menengah lainnya.

5. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat promosi penjualan?

Jawab: dengan cara menggratiskan fasilitas-fasilitas kepada peserta didik

6. Apa itu Ekstrakurikuler kaligrafi? Dan apa saja kegiatannya?

Ekstrakurikuler kaligrafi adalah kegiatan seni yang dilakukan peserta didik dalam menulis arab huruf hijaiyah. Kaligrafi ini dilakukan diluar jam pelajaran yang dilaksanakan disekolah atau

diluar sekolah. Ekstrakurikuler kaligrafi disekolah ini mempunyai tujuan untuk mengembangkan minat dan bakat peserta didik sehingga memperoleh sebuah ketrampilan. Sedangkan kegiatanekstakurikuler kaligrafi disini membuat seperti khot atau membuat dekorasi (hiasan) dengan tulisan arab, dan membuat naskah atau tulisan yang berwarna hitam putih, konteporer atau lukisan yang sering disebut kaligrafi.

7. Mengapa ekstrakurikuler kaligrafi bisa paling unggul diantara ekstrakurikuler lain?

Jawab : karena ekstrakurikuler kaligrafi disekolah mempunyai daya tarik tersendiri dimata masyarakat maupun didalam lembaga pendidikan. Ekstrakurikuler kaligrafi bisa dikatakan kegiatan ekstra yang paling unggul karena sering mengikuti ajang perlombaan dan banyak siswa yang minat megikuti ekstrakaligrafi tersebut.

8. Bagaimana cara mengembangkan mengembangkan strategi ekstrakurikuler kaligrafi?

Jawab : Kami lembaga pendidikan mengembangkan dengan cara mengadakan pameran disekolah sendiri yang diperlihatkan oleh masyarakat umum atau mengikuti even-even anatar lembaga. Seperti kemarin lembaga pendirikan mendapat undangan dari lembaga sebelah untuk mengikuti acara pawai dan sekolah sini menampilkan karya kaligrafi dan lainnya.

9. Prestasi apa yang didapat dalam ekstrakurikuler kaligrafi?

Jawab : disekolah SMP Islam Da'watul Haq ini mempunyai banyak prestasi tentunya, karena sekolah ini sering mengikuti kegiatan-kegiatan seperti perlombaan. Tetapi ada yang paling unggul dan sering mengikuti even-even perlombaan sehingga banyak prestasi yang dimiliki yaitu kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi. Dalam kegiatan ini sudah banyak mengikuti lomba-lomba seperti dalam tingkat kabupaten maupun provinsi.

10. Siapa saja orang-orang yang terlibat dalam promosi?

Jawab : Yang terlibat dalam kegiatan promosi adalah diantaranya terutama dari pihak dalam sekolah, alumni, peserta didik dan Masyarakat

11. Apakah terdapat peningkatan pada calon yang mendaftar setelah melakukan promosi?

Jawab : dilihat dari tahun ketahun alhamdulillah cukup ada peningkatan, sampai-sampai ruang gedung sekolah tidak cukup untuk tempat belajar, tetapi alhamdulillah sekolahnya mendapatkan dana bos sehingga sekolah SMP Islam Da'watul Haq bisa membangun gedung atau ruang kelas baru untuk kegiatan belajar mengajar.

Transkrip Wawancara

Humas

Nama : Khoirul Asma
Jabatan : Humas
Hari : Senin, 11 Oktober 2021
Waktu : 09.00 sampai selesai

1. Bagaimana strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq?

Jawab : Strategi promosi ekstrakurikuler kaligrafi yang digunakan di sekolah SMP Islam Da'watul Haq yaitu pertama yang dilakukan adalah dengan promosi periklanan seperti pengedaran brosur, pemasangan pamflet, spanduk di jalan-jalan dan pembagian kalender yang kita titipkan pada saat acara wisuda, personal seling yaitu dengan cara sosialisasi ke sekolah, promosi penjualan dengan memberikan fasilitas penuh terutama ekstrakurikuler yang paling unggul yaitu kaligrafi selanjutnya promosi dengan cara menghubungkan ke masyarakat.

2. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat periklanan?

Jawab : Dalam strategi promosi ekstrakurikuler kaligrafi yang digunakan di sekolah SMP Islam Da'watul Haq yaitu pertama yang dilakukan adalah dengan promosi periklanan seperti pengedaran brosur, pemasangan pamflet, membuat spanduk dan sebagainya.

3. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat personal selling?

Jawab : dengan cara pihak sekolah melakukan sosialisasi kesekolah bertujuan mempromosikan sekolah

4. Apakah sarana prasarana sudah memadai dalam pembelajaran ekstrakurikuler kaligrafi?

Jawab : sarana prasarana disekolah SMP Islam Da'watul Haq menurut saya sudah cukup bagus dan memadai karena dalam kegiatan belajar kaligrafi sarana prasarana membutuhkan banyak alat seperti mulai dari cat, kanvas, kuas spidoll dll karena menyesuaikan standar ajang perlombaan.

5. Apakah lokasi SMP Islam Da'watul Haq Bonang sudah strategis?

Jawab : Cukup strategis, Lokasi Smp Islam Da'watul Haq Bonang jaraknya dari Jalan Raya Bonang kurang lebih 1 km. Sebelah selatan terdapat pondok pesantren putra putri yang termasuk satu yayasan dengan Smp Islam Da'watul Haq. Sebelah utara terdapat Masjid yang ditempati berjamaah oleh warga setempat. Akan tetapi sebelah barat terdapat jalan raya desa jadi langsung bisa melihat Smp Islam Da;watul Haq. Pertama, akses. Secara umum, guru, karyawan dan orang tua wali murid dapat dengan mudah Smp Islam Da'watul Haq baik melalui kendaraan pribadi maupun kendaraan umum. Kedua, visibilitas. Dari segi visibilitas, Smp Islam Da'watul Haq dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal. Ketiga, tempat parkir yang luas.

Keempat, desain ruang kelas yang menarik untuk siswa. perpaduan warna yang serasi dan juga banyak gambargambar dinding yang sesuai dengan perkembangan siswa

6. Perlombaan apa sajakah yang terlibat dalam ekstrakurikuler kaligrafi?

Jawab : sekolah ini yang paling sering mengikuti perlombaan adalah ekstrakurikuler kaligrafi dibandingkan ekstrakurikuler lainnya, sekolah pernah mengikuti lomba berbagai ajang mulai dari tingkat kabupaten sampai tingkat provinsi.

Transkrip Wawancara
Guru Ekstrakurikuler Kaligrafi

Nama : M. Aniaq Riyadhi
Jabatan : Guru Ekstrakurikuler Kaligrafi
Hari : Senin, 18 Oktober 2021
Waktu : 09 sampai selesai

1. Bagaimana strategi promosi pendidikan melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq?

Jawab : media yang digunakan untuk mempromosikan strategi promosi ekstrakurikuler yaitu menggunakan periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat

2. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat periklanan?

Jawab : media periklanan yang digunakan di SMP Islam Da'watul Haq yaitu membuat brosur membuat spanduk dan bisa juga melalui sosmed seperti Facebook Ig bahkan juga melalui televisi.

3. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat personal selling?

Jawab : dengan cara bersosialisasi ke sekolah-sekolah dan berinteraksi secara langsung kepada peserta didik bertujuan untuk mempromosikan sekolah melalui ekstrakurikuler kaligrafi di SMP Islam Da'watul Haq

4. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat promosi penjualan?

Jawab : promosi penjualan yang dilakukan oleh SMP Islam Da'watul Haq yaitu dengan menyediakan fasilitas penuh untuk ekstrakurikuler kaligrafi agar dapat menarik minat peserta didik.

5. Bagaimana cara melakukan promosi ekstrakurikuler kaligrafi lewat publisitas/hubungan masyarakat?

Jawab : SMP Islam Da'watul Haq selain mempromosikan sekolah melalui ekstrakurikuler kaligrafi, SMP Islam Da'watul Haq juga Bekerja sama dengan lembaga pendidikan lainnya seperti SD SMP SMK bahkan perguruan tinggi, yang berfungsi sebagai agen atau marketing dan sekaligus pihak SMP Islam Da'watul Haq dapat memperkenalkan produknya dan menambah jangkauan pangsa pasarnya selain itu juga bersosialisasi kepada wali murid, para alumni setiap awal tahun sebelum sekolah masuk, guna untuk mempromosikan sekolah dan ada jugaz membuat even-even yang menampilkan karya-karya sekolah yang dilakukan setiap tahun diperuntukan untuk umum.

6. Apa itu Ekstrakurikuler kaligrafi? Dan apa saja kegiatannya?

Jawab : Ekstrakurikuler kaligrafi menurut pendapat saya didalam sebuah instansi sekolah adalah a. Dapat menggali potensi peserta didik sehingga tersalurkan minat dan bakat siswa agar bisa berkembang kreativitasnya b. ekstrakurikuler kaligrafi dapat dijadikan sebagai media dakwah atau syiar islam.

Kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi disekolah ini adalah seminggu sekali, kegiatannya diantaranya seperti belajar huruf perhuruf hijaiyah sesuai kaidah yang sudah menjadi acuan dalam penulisanhuruf arab dan belajar membuat ornamen atau disebut hiasan. Dalam pembelajaran kaligrafi diantaranya mempunyai banyak macam, diantaranya adalah dekorasi (hiasan), mushaf, naskah atau tulisan hitam putih, konteporer atau lukisan yang berbeground atau kata yang tidak asing yang sering disebut kaligrafi.

7. Mengapa ekstrakurikuler kaligrafi bisa paling unggul diantara ekstrakurikuler lain?

Jawab : kegiatan ekstrakurikuler kaaligrafi ekstrakurikuler yang paling unggul daripada ekstrakurikuler lainnya dikarenakan kaligrafi dapat dijadikan sebagai media bisnis, yaitu sebagai ornamen hiasan pada sebuah masjid baik interior maupun eksterior, karena kaligrafi dapat dibuat dengan menggunakan hampir semua media, baik menggunakan kertas, kanvas atau triplek bahkan tembok.

8. Bagaimana cara mengembangkan mengembangkan strategi ekstrakurikuler kaligrafi?

Jawab : seperti yang sudah dijelaskan kepala sekoah, cara mengembangkan ekstrakurikuler kaligrafi yaitu dengan cara mengadakan pameran disekolah sendiri yang diperlihatkan oleh masyarakat umum atau mengikuti even-even anatar lembaga.

9. Seperti kemarin lembaga pendirian mendapat undangan dari lembaga sebelah untuk mengikuti acara pawai dan sekolah sini menampilkan karya kaligrafi dan lainnya. Prestasi apa yang didapat dalam ekstrakurikuler kaligrafi?

Jawab : prestasi yang diperoleh di SMP Islam Da'watul Haq sejauh ini berbagai macam, seperti menjuarai lomba tingkat kabupaten mulai tahun 2011 hingga sekarang, bahkan setiap tahun sering mewakili kabupaten tingkat provinsi

10. Apakah sarana prasarana sudah memadai dalam pembelajaran ekstrakurikuler kaligrafi?

Jawab : dalam kegiatan belajar kaligrafi sarana prasarana sudah memadai baik mulai cat, kanvas, kuas spidoll dll karena menyesuaikan standar ajang perlombaan.

Transkrip Wawancara
Orangtua/Wali murid

Nama : Munafiah
Jabatan : Wali murid
Hari : 01 November 2021
Waktu : 09.00 sampai selesai

1. Dari mana Bapak/Ibu mengetahui Sekolah SMP Islam Da'watul Haq?

Jawab : saya mengetahui sekolah SMP Islam Da'watul Haq dari brosur, Spanduk, Tv dan tetangga saya juga merekomendasikan anak-anak untuk sekolah disini,

2. Apa alasan Bapak/ibu lebih memilih menyekolahkan anaknya disini?

Jawab : saya sebagai orangtua yang menyekolahkan anaknya saya harus bisa benar-benar memilih sekolah yang tepat untuk anak saya, karena ini menyangkut masa depan anak saya juga, saya menyekolahkan anak saya di SMP Islam Da'watul Haq selain dekat dengan tempat tinggal sekolahnya juga berbasis islami, jadi saya sangat yakin untuk menyekolahkan anak saya disini walaupun sekolahnya masih baru dan masih swasta tetapi sekolahnya mempunyai daya tarik sendiri daripada sekolah lainnya. Yaitu ekstrakurikuler kaligrafi yang diminati anak saya.

3. Apakah Bapak/Ibu ikut mempromosikan sekolah dengan cara membicarakan kualitas sekolah kepada teman atau kerabat?

Jawab : Iya, saya juga ikut serta mempromosikan sekolah SMP Islam Da'watul Haq, halnya seperti saya mengajak teman atau tetangga untuk mendaftar anaknya sekolah disini

4. Menurut Bapak/Ibu setelah menyekolahkan anaknya di SMP Islam Da'watul Haq apakah ada perkembangan dalam melakukan kegiatan kaligrafi?

Jawab : menurut saya pribadi, perkembangan anak saya setelah sekolah di SMP Islam Da'watul Haq cukup baik, dilihat saja dari sekolahannya yang berbasis islami anak saya mempunyai bekal yang baik, guru mengajarkan anak saya khususnya tentang ilmu agama, selain itu anak saya juga aktif dalam bidang lain terutama bidang kaligrafi semenjak anak saya sekolah disini anak saya membawa kegiatan positif yaitu melukis atau membuatt karya-karya kaligrafi.

Transkrip Wawancara

Peseta Didik

Nama : Della
Jabatan : Peserta Didik
Hari : 8 November 2021
Waktu : 09.00 sampai selesai

1. Apa yang membuat kamu untuk sekolah di SMP Islam Da'watul Haq?

Jawab : saya sekolah di SMP Islam Da'watul Haq karena disuruh orangtua dan saya sendiri juga tertarik sekolah disini karna sekolahnya selain dekat dengan rumah juga sekolahnya gratis apalagi adanya ekstrakurikuler saya sangat suka. Apalagi ekstrakurikuler kaligrafi ekstra yang paling saya sukai karna selain nambah kreatifitas dan membuat pola pikiran menjadi aktif

2. Bagaimana menurutmu ekstrakurikuler kaligrafi disekolah ini?

Jawab : dulu sebelum saya sekolah di SMP Islam Da'watul Haq saya belum paham mengenai kaligrafi, saya hanya sekedar tau, tetapi setelah saya sekolah di SMP Islam Da'watul Haq saya alhamdulillah sudah paham dan insyaallah sudah menguasai tata cara pembuatan kaligrafi dan teknik-teknik yang benar mengenai kaligrafi.

3. Apakah kegiatan kaligrafi mempengaruhi niat kamu untuk belajar di sekolah ini?

Jawab : sangat mempengaruhi, karena saya sendiri suka dengan kaligrafi atau sejenis lukis melukis. Kaligrafi dapat melatih kreatifitas saya sehingga tidak langsung saya juga mendalami ilmu agama.

4. Bagaimana sarana prasarana dalam kegiatan ekstrakurikuler kaligrafi?
Apakah sudah memadai?

Jawab :menurut saya sarana prasarana yang ada di Sekolah ekstrakurikuler kaligrafi sudah cukup baik dan memenuhi standar dan bercukupan dan dari pihak sekolah

5. Apakah belajar kaligrafi sangat menyenangkan?

Jawab : Sangat menyenangkan sekali, karena kaligrafi membuat saya aktif dalam berfikir dan dengan adanya ekstrakurikuler kaligrafi disekolah saya bisa membuat usaha kecil-kecilan yaitu membuat nama figura kaligrafi

6. Apakah guru kaligrafi sudah menguasai tentang ilmu kaligrafi?

Jawab : menurut saya sudah cukup, karena sebelum mengajar disini beliau sudah mengikuti pelatihan-pelatihan dipondok pesantrennya, beliau juga pernah mengikuti lomba-lomba kaligrafi tingkat provinsi. Selain itu belajar kaligrafi sama beliau juga menyenangkan karena beliau orangnya asik sabar dan pengertian

7. Apakah kamu ikut mempromosikan sekolah dengan cara membicarakan kualitas sekolah kepada teman atau kerabat?

Jawab : Iya, saya juga ikut serta mempromosikan sekolah, halnya seperti saya mengajak teman atau adik kelas untuk daftar sekolah disini, saya juga ikut serta mempromosikan sekolah SMP Islam Da'watul Haq lewat sosial media seperti Facebook, IG dan lain sebagainya.

Lampiran 5 : Dokumentasi



Penyerahan Surat Izin Riset



Wawancara dengan Humas



Rapat Guru





Kejuaraan lomba kaligrafi ekstrakurikuler



Kejuaraan lomba ekstrakurikuler kaligrafi



Pembelajaran langsung ekstrakurikuler kaligrafi

Lampiran 6

Motto Hidup

“TAK ADA KESUKSESAN TANPA KERJA KERAS”

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

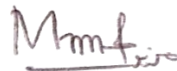
A. Identitas Diri

1. Nama : Mazidah
2. Tempat & Tgl Lahir : Demak, 15 Agustus 2000
3. Alamat Rumah : Dk. Pidodo Desa
Karangrejo Kec. Bonang
Kab. Demak Rt.02 Rw.04
Jawa Tengah
4. HP : 089604344333
5. Email : zidmazid00@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SDN Karangrejo 1 Bonang Demak
 - b. SMP Islam Da'watul Haq Bonang Demak
 - c. SMKN 1 Demak
2. Pendidikan Nonformal
 1. Da'watul Haq Bonang
 2. Ma'had Walisongo Semarang
 3. PP. Mbah Rumi Ngaliyan Semarang

Semarang, 22 Desember 2021



Mazidah

NIM : 1703036024