

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan tentang Strategi Manajemen Humas dalam Meningkatkan Penerimaan Siswa Baru di MTs Negeri Model Pemalang, dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Kondisi awal strategi manajemen humas yang berupaya untuk meningkatkan penerimaan siswa baru pada mulanya masih sangat sederhana, yaitu hanya dengan menggunakan promosi berupa brosur dan spanduk sebagai alat untuk memperkenalkan MTs Negeri Model Pemalang sekaligus menyampaikan informasi mengenai waktu dan syarat pendaftaran kepada masyarakat serta memanfaatkan keunggulan madrasah untuk menarik minat masyarakat berupa mengadakan ekstra kurikuler yang belum dimiliki oleh sekolah manapun di Kab. Pemalang pada waktu itu, yaitu *marching band*. Strategi yang sederhana ini menggunakan skala prioritas, yaitu karena melihat kondisi pada waktu itu belum terdapat persaingan yang ketat dari sekolah-sekolah sederajat lainnya, MTs telah mendapat kerja sama yang bagus dari SD-SD sekitar serta mengingat MTs adalah sekolah yang sudah berumur, sehingga memungkinkan madrasah ini sudah dikenal oleh masyarakat. Jadi fokus tugas humas pada waktu itu lebih cenderung pada menjalin hubungan yang harmonis antar warga intern madrasah dan menjalin hubungan yang harmonis kepada SD-SD sekitar dan masyarakat umum.

2. Berbagai variasi strategi dan program manajemen humas dalam meningkatkan penerimaan siswa baru mulai disusun pada kepemimpinan Bapak Drs. H. Sudar, M.Ag. karena melihat perkembangan zaman yang semakin cepat berubah dengan persaingan yang semakin kompetitif dan tuntutan masyarakat terhadap pendidikan yang makin berkembang.

Strategi manajemen humas dikelompokkan menjadi dua, yaitu strategi manajemen humas dengan publik intern dan strategi manajemen humas

dengan publik ekstern. Strategi manajemen humas dengan publik intern dilakukan dengan kegiatan langsung melalui melalui pembinaan pada tanggal 17 setiap bulan, upacara bendera setiap hari Senin, halal bi halal dan pengajian keluarga, serta memfasilitasi segala sesuatu yang diperlukan para guru dalam pekerjaannya di MTs. Sedangkan strategi manajemen humas dengan publik ekstern dapat dibagi menjadi tiga, yaitu strategi kerja sama, strategi pencitraan dan strategi promosi.

3. Dari data hasil perkembangan penerimaan siswa baru pada saat sebelum dan sesudah diterapkannya berbagai strategi dan program manajemen humas, dapat diketahui bahwa strategi dan program manajemen humas di MTsN Pemalang yang diterapkan selama kurun waktu 5 (lima) tahun terakhir ini belum begitu berhasil dalam meningkatkan jumlah penerimaan siswa baru dalam segi kuantitas. Hal ini dikarenakan karena dalam penyusunan strategi dan program humas belum melakukan analisis yang matang, sehingga belum diketahui dengan pasti potensi MTs yang dapat dioptimalkan untuk menarik minat masyarakat, apa yang diharapkan masyarakat dari pendidikan dan bagaimana persepsi masyarakat tentang MTs. Namun penyebab lain mengapa MTs belum mendapat banyak jumlah pendaftar seperti pada masa sebelumnya adalah karena telah terjadi perbedaan situasi dan kondisi antara pada masa kepemimpinan Bapak Sanuri dulu dengan Bapak Sudar yang dapat mempengaruhi penerimaan siswa baru. Perbedaan tersebut adalah pada proses seleksi penerimaan siswa baru yang pada masa kepemimpinan Bapak Sanuri tidak ada seleksi masuk tambahan, sedangkan pada masa Bapak Sudar karena beliau menginginkan calon siswanya merupakan calon-calon siswa yang berkualitas, diadakan tes seleksi masuk yang berupa tes wawancara (tes lisan) mengenai BTQ (Baca Tulis al Qur'an), tes kepribadian serta tes minat mengenai motivasi calon siswa mendaftar di MTsN Pemalang. Dengan adanya tes tersebut, banyak calon siswa yang tidak berani mengikuti tes, sehingga tidak jadi mendaftar di MTsN Pemalang.

Perbedaan yang kedua adalah pada situasi persaingan, di mana persaingan yang terjadi pada masa kepemimpinan Bapak Sanuri dulu belum begitu tajam, sedangkan pada masa Bapak Sudar persaingan semakin tajam dengan munculnya SSN dan RSBI, sehingga masyarakat lebih memilih sekolah yang dianggap berprestasi. Kemudian dapat diketahui bahwa sebagian besar para siswa MTsN Pematang Rejo mengenal MTs tersebut dari ekstrakurikuler yang dimiliki madrasah tersebut. Ekstra kurikuler yang paling sering tampil di luar lingkungan madrasah adalah *marching band*.

B. Saran

Sebagai akhir dari penulisan skripsi ini, dengan mendasarkan pada penelitian yang peneliti lakukan, maka peneliti ingin memberikan saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi civitas MTs Negeri Model Pematang Rejo, antara lain sebagai berikut:

1. Dalam menyusun strategi atau program pendidikan, baik itu dari manajemen humas maupun bidang lainnya, hendaknya dilakukan analisis SWOT terlebih dahulu untuk menjadi acuan, selain juga harus sesuai dengan visi, misi dan tujuan madrasah, agar strategi dan program-program tersebut dapat tepat sasaran sekaligus dapat mewujudkan visi, misi dan tujuan MTs Negeri Model Pematang Rejo.
2. Dalam menyusun strategi dan program-program manajemen humas, hendaknya juga dilakukan manajemen yang rapi, dengan memetakan dengan jelas perencanaannya (baik untuk perencanaan jangka pendek maupun perencanaan jangka panjang), pengorganisasiannya, penanggung jawabnya, pelaksanaannya, pengawasan dan evaluasinya, pada awal tahun kepengurusan, sehingga semua program dapat terlaksana dengan efektif, efisien dan rapi, serta dapat diketahui tingkat keberhasilannya.
3. Hubungan yang sudah terbina dengan baik dengan SD-SD sekitar dan dengan masyarakat luas hendaknya tetap dipertahankan dengan baik. Salah

satu upaya untuk tetap mendapat dukungan dan kerja sama yang baik adalah dengan memberikan kontribusi positif kepada SD-SD tersebut dan kepada masyarakat.

4. Upaya yang paling efektif dalam menarik minat masyarakat adalah dengan memajukan pendidikannya. Oleh karena itu pihak humas harus bekerja sama dengan bidang kurikulum, kesiswaan, bidang sarana prasarana dan seluruh civitas madrasah untuk memajukan kualitas madrasah, baru kemudian dipublikasikan kepada masyarakat luas.
5. Sekiranya memungkinkan, perlu diadakan kerja sama dengan salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA/MA) favorit sekarisedenan Pekalongan atau masih dalam Kabupaten Pemalang. Kerja sama ini berupa lulusan terbaik dari MTs Negeri Model pemalang dapat langsung diterima di SMA favorit tersebut tanpa melalui seleksi apapun, sehingga diharapkan masyarakat akan semakin tertarik dengan MTs Negeri Model pemalang.
6. Pihak manajemen humas MTs harus sesegera mungkin memberi keterangan kepada masyarakat apabila terjadi *miss communication* mengenai program madrasah.
7. Pihak MTs hendaknya senantiasa memajukan keunggulan yang dimiliki, terlebih pada keunggulan yang tidak dimiliki oleh sekolah lain, karena hal ini dapat menarik minat masyarakat dan memenangkan persaingan, di samping juga terus melakukan berbagai promosi, baik dengan kegiatan langsung ataupun melalui media.

C. Penutup

Puji syukur yang senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. kini penulis haturkan kembali kehadiratNya Yang telah melimpahkan rahmat dan inayah Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Terima kasih penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu proses pelaksanaan penyusunan skripsi ini dari awal hingga akhir.

Semoga bantuan baik berupa do'a, materi maupun tenaga dan pikiran yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan dan dicatat sebagai amal ibadah bagi Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kesalahan dan kekurangan, oleh karena itu penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang konstruktif demi perbaikan karya tulis lain di kemudian hari. Penulis juga meminta maaf apabila ada kata-kata yang kurang berkenan di hati pihak-pihak tertentu.

Semoga skripsi ini memberikan manfaat dan kontribusi positif bagi penulis maupun siapa saja yang mau memetik ilmu, hikmah dan pengalaman dari tulisan ini.

Akhirnya, tiada manusia yang sempurna, hanya kepada Allah SWT penulis berserah diri dan hanya kepada-Nya penulis memohon segala bimbingan dan pertolongan. *Wa Allahu A'lam bi al-shawab.*