

BAB IV
PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN
DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data dan Temuan Penelitian

1. Paparan Data

Paparan data merupakan uraian yang diperoleh oleh peneliti di lapangan. Data yang diperoleh merupakan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi yang berhubungan dengan paparan teori pada bab sebelumnya. Berikut akan dipaparkan data yang diperoleh dari lapangan dengan judul pelaksanaan *marketing* untuk meningkatkan mutu pendidikan di MTs Al Falah Sumber Gayam KadurPamekasan.

a. Profil MTs Al Falah Sumber Gayam KadurPamekasan.

Nama Madrasah	: MTs Al Falah Sumber Gayam
Nama Kepala sekolah	: SYAMSUL, S. Pd.I
Status Madrasah	: Swadaya Masyarakat
NSM	: 121235280134
Alamat	: Jl.Sumber Gayam Kadur Pamekasan
Provinsi	: Jawa Timur
Nomer Telpon	: 082335199679
Alamat Email	: mts. Al falah@yahoo.com
Tahun Berdiri	: 1958
Status Akreditasi	: B
Tanggal Akreditasi	: 30 Oktober 2010
Luas tanah	: 18.630

Hak Kepemilikan Tanah : (SHM) Sertifikasi Hak Milik – Wakaf

Madrasah Tsanawiyah Al Falah Sumber Gayam kadur Pamekasan adalah tingkat satuan pendidikan yang berada dibawah Naungan Pondok Pesantren Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan yang berdiri pada tahun 1930 yang didirikan oleh Almarhum KH. Moh Thoah. Pada tahun 1950 beliau mencoba membuka sekolah tingkat dasar dengan nama "Madrasah Ibtidaiyah Darul Jihad". Karena dorongan masyarakat kemudian pada tahun 1968 dibuka "Madrasah Muallimin 4 tahun". Yang kemudian terus berkembang menjadi "Madrasah Muallimin 6 Tahun". Sebagai pelengkap dari uraian ini perlu di ketahui bahwa pada tahun 1960 terjadi perubahan nama dari Madrasah Daru Jihad menjadi Madrasah Al Falah. Kemudian dalam perjalanannya MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan mendapat legalitas dari Departemen Agama Republik Indonesia pada tahun 1985 dengan Nomor Piagam W.m.06.02/947/B/ Ket. /1985, yang ditanda tangani oleh Kepala bidang Pembinaan Pengurus Agama Islam Provinsi Jawa Timur Drs. Abdul Fatah. MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur berarada pada jarak kira-kira 14 Km utara kota Pamekasan.

b. Pelaksanaan *Marketing* Untuk Meningkatkan Mutu Pendidikan di MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan.

Pelaksanaan *marketing* dalam lembaga pendidikan sangat begitu dibutuhkan, yang mana *marketing* sendiri merupakan sebuah proses menawarkan atau mengenalkan sebuah produk kepada konsumen,

sedangkan dalam lembaga pendidikan sendiri produk yang ditawarkan yaitu sebuah pencapaian-pencapaian yang sudah diraih oleh lembaga pendidikan serta berbagai fasilitas dan lulusan yang berkualitas. Sedangkan yang menjadi konsumen yaitu para masyarakat-masyarakat khususnya masyarakat sekitar.

Keberadaan *marketing* dalam lembaga pendidikan sangat begitu dibutuhkan tidak lain yaitu untuk memasarkan lembaga pendidikan agar dapat dikenal oleh masyarakat luas, selain itu peran *marketing* juga untuk menarik masyarakat agar bisa masuk ke lembaga pendidikan yang ada. Sebagaimana pemasaran yang dilakukan oleh MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan, yaitu dengan dilakukannya *marketing* dilembaga tersebut jumlah siswa dari tahun pertahun semakin meningkat dan juga berpengaruh besar terhadap peningkatan mutu yang ada di MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan.

Pelaksanaan *marketing* sendiri sudah dianggap menjadi keharusan bahkan nyawa dari lembaga pendidikan khususnya di MTsAlFalahSumber Gayam Kadur Pamekasan. sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Syamsul selaku kepala Madrasah MTs AlFalah Sumber Gayam kadur Pamekasan yaitu:

“Pelaksanaan *marketing* merupakan kebutuhan bagi lembaga kami dengan memasarkan lembaga pendidikan maka mutu pendidikan akan berkualitas, tujuan *marketing* bagi lembaga kami yaitu untuk mengenalkan MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan ini ke muka umum khususnya saya selaku kepala sekolah yang menentukan maju tidaknya lembaga pendidikan yang saya pegang, dimana dalam pelaksanaan pemasaran yang kami lakukan yaitu sangat bermacam-

macam bukan hanya dengan satu cara saja melainkan banyak cara, dan *marketing* seakan-akan menjadi sebuah hal yang harus kami lakukan untuk mengenalkan lembaga kami dan juga untuk meningkatkan mutu pendidikan di MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan”¹.

Jadi dari penjelasan yang diutarakan oleh responden diatas dapat dikatakan bahwa *marketing* merupakan sebuah proses menawarkan atau mengenalkan lembaga pendidikan kepada masyarakat, yang mana *marketing* sendiri mencakup semua aspek yang ada di sekolah. Selain itu *marketing* juga merupakan bagian dari kebutuhan lembaga pendidikan untuk dapat meningkatkan mutu pendidikan khususnya MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan.

Pelaksanaan *marketing* di lembaga pendidikan juga tidak terlepas dari peran dan tanggung jawab seorang kepala sekolah, dimana peran dan tanggung jawab kepala sekolah sangat dibutuhkan dalam sebuah penyusunan strategi pemasaran serta untuk memberikan motivasi kepada para guru guna mendukung penuh terhadap pemasaran yang akan dilakukan. MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan sendiri dalam pelaksanaan pemasarannya di lakukan dengan dua cara yaitu *online* dan juga *offline*. Hal itu dibuktikan dengan hasil dokumentasi yang penulis dapatkan dilapangan sebagai berikut :

¹Wawancara langsung dengan Syamsul kepala Sekolah , Pada Jam 10.30 tgl 13. Februari 2021

Telah dibuka Pendaftaran Peserta Didik Baru (PPDB) tahun ajaran 2020/2021 di MTs AL FALAH Sumber Gayam Kadur Pamekasan.

Informasi lebih lanjut :
 ☎ Holilur Rahman - 0812 1742 9434
 ☎ Abdul Wadud - 0852 3174 5293

Daftar Online :
<https://forms.gle/Qrb3AofByuDKCQcr5>



M Nuril Qulub dan 44 lainnya · 2 Kali Dibagikan

Suka · Komentar · Bagikan

Kirim Pesan

Gambar1 : brosur *online* pendaftaran MTs Al Falah Sumber Gayam kadurPamekasan.

Hasil Dokumentasi diatas merupakan *marketing* yang dilakukan dengan cara *online*, dimana brosur diatas disebarakan melalui media sosial seperti halnya facebook, web resmi dan sebagainya. Hal itu dilakukan agar pemasaran yang dilakukan dapat di jangkau oleh masyarakat luas.²

Sesuai dengan hasil dokumentasi di atas dapat dikatakan bahwa pemasaran yang dilakukan dengan via *online* akan membuat masyarakat lebih cepat mengetahui terhadap pengumuman penerimaan siswa baru, sehingga jumlah siswa yang akan masuk ke MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan dapat meningkat dari pada sebelumnya, dan juga dapat mempermudah bagi staf TU dalam proses penyebaran brosur. Senada dengan apa yang di utarakan oleh Bapak Muhlis selaku kepala TU di MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan yaitu:

²Dokumentasi, Pada tanggal 13 Maret 2021

“ Pembuatan brosur merupakan langkah awal dari proses pemasaran yang kami lakukan, setelah desain brosur selesai maka akan di publis di media sosial seperti halnya facebook dan akun resmi milik MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasanyaitu mts.Alfalah@yahoo.com. Setelah itu maka langkah selanjutnya yaitu membuat fomulir pendaftaran yang memang menjadi kebutuhan dan kewajiban bagi siswa baru yang akan mendaftar MTsAlFalahSumber Gayam Kadur Pamekasan”³.

Dari hasil wawancara diatas maka penulis menyimpulkan bahwa dalam memasarkan pendidikan tidak hanya dengan membuat brosur melainkan juga menyiapkan formulir pendaftaran bagi siswa yang menjadi kebutuhan mutlak untuk mengisi data diri. Hal itu dilakukan untuk menginput data dari masing-masing siswa baru yang mendaftar.

Sedangkan berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh penulis di lapangan bahwa pelaksanaan yang pemasaran yang dilakukan di MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan, memang tidak hanya dilakukan dengan via *online* saja melainkan juga via *offline*, dan pelaksanaan pemasarannya bukan hanya menjadi tanggung jawab dari kepala sekolah ataupun staf TU saja melainkan semua guru yang ada di MTs Al FalahSumber Gayam Kadur Pamekasan.⁴

Hasil observasi yang dilakukakan oleh penulisan diatas juga dikuatakan oleh wawancara yang penulislakukan dengan Bapak Abdul WadutSelaku Guru Bahasa Inggris menurut beliau yaitu:

“pelaksanaan pemasaran yang kami lakukan secara *online* memang sangat begitu kami tekankan dari pada secara *offline* karena pelaksanaan pemasaran yang dilakukan secara *online* lebih cenderung efektif dibandingkan dengan pelaksanaan pemasaran secara *offline*, hal itu juga memudahkan bagi para

³Wawancara langsung dengan Muhlis Kepala TU, Pada Jam 09.40 tgl 14. Maret 2021

⁴Observasi Lapangan, Pada Tanggal 13 Maret 2021

calon siswa baru untuk mengetahui terhadap brosur yang kami sebarakan melalui media sosial, semua itu kami lakukan karena media sosial pada masa sekarang sudah menjadi sebuah kebutuhan terhadap orang banyak apalagi bagi para pemuda yang ada sehingga kami pandang hal itu lebih efektif dan efisien”⁵.

Hasil wawancara diatas dapat penulisan simpulkan bahwa pemasaran yang dilakukan secara *online* lebih cenderung efektif serta efisien dan juga lebih terjangkau, selain pemasaran yang dilakukan melalui media sosial juga dilakukan melalui manual yaitu menyebar brosur di jalan dan juga membuat banner untuk di taruk di jalan hal itu dibuktikan oleh hasil dokumentasi yang penulis dapatkan di lapangan yaitu:



Gambar 2 : Brosur Pendaftaran Mts Al Falah Sumber Gayam KadurPamekasan.

Hasil dokumentasi diatas merupakan format banner dan brosur yang di sebarakan di jalanan dan juga menunjukkan pelaksanaan pemasaran yang dilkukan secara manual atau *offline*, hal itu dilakukan tidak lain juga untuk mengenalkan dan mempromosikan lembaga pendidikan MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan kepada

⁵Wawancara langsung dengan Abdul Wadut Guru bhs Inggris, Jam 10.50 tgl 04 Oktober.2020

masyarakat luas. Hal itu juga dapat meningkatkan kualitas pendidikan dari berbagai aspek di dalamnya.

Sedangkan berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan Bapak Kholilurrohman selaku Guru agama bahwa:

“pemasaran yang kami lakukan memang tidak hanya melalui *onlinesaja* melainkan juga *offline* meskipun pada dasarnya pemasaran yang dilakukan secara *online* lebih dipandang efektif tetapi pemasaran secara *offline* juga tetap kami lakukan karena terkadang tidak semua lapisan masyarakat dapat mengakses media sosial sehingga penyebaran dan pemasangan banner di jalan tetap kami lakukan agar juga masyarakat dapat mengetahui secara luas, selain itu kami juga memasarkan lembaga kami dengan kelebihan-kelebihan yang kami punya seperti halnya dalam pembelajarannya lebih cenderung memperdalam ilmu agama dan juga sangat memperhatikan adab atau ahklaq, dan kebanyakan mereka yang masuk ke sekolah kami karena hal tersebut.⁶

Meskipun pada dasarnya media sosial sangat berpengaruh pesat bagi kehidupan masyarakat tetapi hal itu juga tidak menjadi penentu dari keberhasilan pemasaran yang dilakukan sehingga pemasaran manual harus tetap juga dilakukan seperti halnya membuat brosur yang disebar dan juga pemasaran yang dilakukan dengan pemasangan banner di jalan sehingga hal itu juga dapat efektif, dimana pemasaran secara *online* tetap di jalankan dan pemasaran secara *offline* juga di jalankan sehingga hasil yang akan di peroleh dapat maksimal.

Hal tersebut juga diperkuat dari penuturan Bapak Ihsan selakuguru agama bahwa:

“selain penyebaran brosur dan pembuatan banner yang dilakukan dalam pelaksanaan pemasaran yang dilakukan di Mts

⁶Wawancara langsung dengan kholilur rohman Guru Agama, Jam10. 40 tgl 13 Februari 2020.

Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan hal yang juga dilakukan yaitu mengenalkan dan menampakkan kepada masyarakat bahwa MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan sangat memprioritaskan terhadap ilmu keagamaan hal ini tergambar dari mata pelajaran yang ada seperti halnya ilmu fiqih, al-qur'an hadist, tajwid dan sebagainya. Dari hal tersebut banyak dari para orang tua yang tertarik untuk memasukkan anak-anaknya di lembaga kami, dan kebanyakan siswa baru yang masuk merupakan keinginan dari orang tuanya untuk mendaftar disini, karena mereka berfikir terhadap masa depan anak-anaknya agar ilmu agamanya tambah mapan.⁷

Dari paparan di atas dapat dikatakan bahwa pelaksanaan marketing di MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan bukan hanya dilakukan dengan penyebaran brosur yang dilakukan baik *online* maupun *offline* melainkan memperlihatkan dan menampakkan kepada masyarakat bahwa MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan lebih menekankan ilmu agama dari pada umum, dan hal tersebut yang banyak menarik para orang tua untuk memasukkan anak-anaknya ke MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan.

c. Faktor pendukung penghambat dalam Pelaksanaan *marketing* guna Meningkatkan mutu pendidikan di MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan

Dalam pelaksanaan *marketing* yang dilakukan tentunya tidak akan pernah lepas dari faktor pendukung dan faktor penghambat yang mempengaruhi terhadap sukses tidaknya pemasaran yang dilakukan sehingga dalam pemasaran yang dilakukan tidak akan selamanya menuai hasil maksimal meskipun pada dasarnya sudah dipersiapkan

⁷Wawancara langsung dengan Ihsan Guru Agama, Jam 09 25 tgl, 13 Februari 2021

sedemikian rupa, hal tersebut sudah menjadi hal yang biasa terjadi di berbagai lembaga pendidikan. Namun setidaknya harus dilakukan antisipasi dini untuk mencegah hal-hal yang bisa menjadi penghambat tercapainya pemasaran yang dilakukan.

Sedangkan berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukandengan Bapak Mawardi mengatakan bahwa faktor pendukung dalam pelaksanaan *marketing* yaitu :

“ Banyak faktor yang mempengaruhi suksesnya pemasaran yang kami lakukan seperti halnya faktor pendukung dimana adanya kerja sama dari semua elemen yang ada di sekolah seperti halnya para guru dan staf TU dan juga adanya kerja sama antara guru dengan siswa dalam hal ini OSIS MTs Al Falah Sumber Gayam KadurPamekasan guna mengadakan berbagai rangkaian kegiatan, selain itu juga adanya dukungan yang penuh dari kepala sekolah untuk terus memberikan motivasi dan masukan kepada semua guru yang ada”⁸.

Penjelasan yang diutarakan oleh responden diatas dapat dikatakan bahwa faktor pendukung yang mempermudah dalam Pelaksanaan *marketing* dalam meningkatkan Mutu Pendidikan disekolahyaitu adanya dorongan dari semua guru dalam memasarkan lembaga MTs Al Falah Sumber Gayam yaitu dengan mengadakan kegiatan Bakti sosial, dimana kegitanini merupakan kegiatan yang dilakukan untuk membantu para masyarakat sekitar yang membutuhkan selain itu juga melakukan promosi tentang MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan. Penuturan diatas juga didukung dengan hasil dokumentasi yang penulis dapatkan di lapangan sebagai berikut:

⁸Wawan cara langsung denganMawardi Sp,d, I. Jam 11 40 13 Februari 2021



Gambar 3 Foto Besama Guru Osis Dalam Rangka Kegiatan Bansos MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan

Hasil dokumentasi yang didapatkan oleh penulis diatas merupakan kegiatan guru bersama siswa dalam rangka memberikan bantuan sosial kepada salah satu warga sekitar dalam rangka memberikan bantuan kepada warga kurang mampu sekaligus memasarkan dan mengenalkan lembaga MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan.⁹ Dari pemaparan di atas dapat penulis katakan bahwa adanya kerjasama dari berbagai elemen yang ada di sekolah dapat memberikan dampak yang positif bagi tercapainya pemasaran yang dilakukan oleh sekolah.

Sedangkan faktor penghambat dalam pelaksanaan *marketing* di MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan dituturkan langsung oleh Bapak Moh. Ihsan selaku guru MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur pamekasan bahwa :

⁹Dokumentasi, pada tanggal 13 Februari 2021

“ kalau berbicara masalah faktor penghambat tentunya sangat banyak namun yang sering terjadi yaitu minimnya dana pembuatan banner yang cukup banyak serta percetakan brosur, selain itu juga adanya rasa tidak tanggung dari guru terhadap tugas yang di berikan kepadanya, kurangnya konsistensi dalam melakukan penyebaran dan pemasangan banner, kurangnya rasa tanggung jawab dari warga sekitar yang merusak terhadap banner yang dipasang atau bahkan diambil.”¹⁰

Dari penuturan diatas dapat penulis simpulkan bahwa faktor penghambat dalam pemasaran yang dilakukan sangat dominan, dimana tidak adanya rasa tanggung jawab dari masing-masing guru yang diberikan tugas sehingga brosur yang ada tidak tersebar. Kurangnya rasa tanggung jawab dari masyarakat sekitar yang merusak bahkan mengambil banner yang ada, sehingga masyarakat tidak dapat mengetahui bahwa MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan menerima pendaftaran siswa baru, faktor tersebutlah yang sangat menjadi tantangan tersendiri bagi guru khususnya kepala sekolah dalam memasarkan lembaga pendidikan MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan.

Sedangkan Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Ustad Musiri selaku Humas mengatakan bahwah:

“Masyarakat bisa mengetahui lembaga MTs Al Falah karna sejak itu banyak alumni murid yang sekolah di MTs Al Falah dan juga bagi Masyarakat luar banyak mengetahui lembaga pendidikan karna yang bernaungan pondok pesantren Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan”.

Menurut pemaparan diatas lembaga pendidikan MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan semakin meningkatkan karna banyak alumni dari tahun ketahun tentunya meningkatkan mutu karna

¹⁰Wawancara Dengan Moh. Ihsan. Selaku Guru agama, Wawancara Langsung 13 Maret 2021

ada otonomi masyarakat dalam kerjasama guru dalam mempertahankan lembaga yang ada di naungan pondok pesantren Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan. Hal itu juga didukung oleh hasil dokumentasi yang peneliti dapatkan di lapangan, yaitu sebagai berikut:

TAHUN AJARAN	KELAS 7			KELAS 8			KELAS 9		
	Jml Siswa		Jml Rombel	Jml Siswa		Jml Rombel	Jml Siswa		Jml Rombel
	Putra	Putri		Putra	Putri		Putra	Putri	
2017/2018	45	30	3	26	47	3	33	34	2
2018/2019	25	23	2	44	29	3	26	48	3
2019/2020	22	26	2	23	21	2	44	28	3

Data Siswa Dalam Tiga Tahun Terakhir

Berdasarkan hasil diatas merupakan data yang diperoleh dari MTs Al Falah Sumber Gayam kadur Pamekasan. Dalam tahun ketahun jumlah siswa yang semakin meningkat dengan di buktikan hasil Dokumentasi di atas.

2. Temuan Penelitian

- a. Pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pendidikan MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan sangat beragam dalam meningkatkan mutu pendidikannya, pemasaran merupan sebuah proses yang mana memasarkan pendidikan merupakan bagian yang terpenting dalam meningkatkan mutu yang ada disekolah selain itu marketing baik pemasaran secara offline maupun *online*, dimana pemasaran yang dilakukan secara offline yaitu dengan menyebarkan brosur kesetiap lembaga pendidikan dengan tujuan untuk memasarkan dan juga brosur dibagikan ke lembaga untuk memasarkan pendidikan dengan adanya pemabagian brosur ke lembaga bagi MTs Al Falah Sumber Gayam, pemasaran merupakan bagian lembaga untuk memasarkan pendidikan

memasang banner di pinggir jalan dengan ada pemasaran, hal itu dilakukan pendidikan agar rencana dalam memasarkan pendidikan berjalan sesuai dengan apa yang kita inginkan oleh para siswa dalam hal ini dilakukan oleh Osis dan para guru yang ada, selain itu pemasaran yang dilakukan secara offline juga dengan berbagai kegiatan-kegiatan Osis yang diselenggarakan di sekolah maupun di luar sekolah. Kegiatan tersebut seperti halnya bantuan sosial dan sebagainya, hal itu juga dilakukan untuk mempromosikan lembaga MTs Al Falah Sumber Gayam. Sedangkan pemasaran yang dilakukan secara *online* yaitu memposting brosur pendaftaran di facebook, dan di web resmi MTs Al Falah Sumber Gayam.

Berbagai macam faktor yang mempengaruhi dalam pemasaran yang dilakukan oleh MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan, yaitu faktor pendukung, meliputi kepemimpinan kepala sekolah, guru dalam memasarkan pendidikan dalam meningkatkan mutu pendidikan dengan ada pemasaran melalui *online* ataupun *banner* tujuan selain itu pemasaran merupakan bagian yang terpenting dalam memasarkan pendidikan guna meningkatkan mutu pendidikan agar semakin meningkat selain itu dari kerjasama tidak hanya terbatas pada lingkungan sekolah dan masyarakat semata arang tua dan masyarakat dengan organisasi lain, dimana adanya korelasi yang baik dari semua elemen madrasah dengan adanya kegiatan ini karena ada dukungan terhadap orang tua siswa dalam kegiatannya, adanya hak otonomi yang diberikan oleh pemerintah

bagi madrasah dalam mengelola sumber daya yang ada di sekolah, selain itu juga adanya semangat dari kepala sekolah dalam melakukan koordinasi dengan para guru yang ada dengan kegiatan baksos kegiatan merupakan kegiatan guru dan osis siswa dalam melakukan baksos kegiatan ini membantu salah satu warga yang layak menerima bantuan dengan kegiatan baksos. Selain faktor pendukung juga terdapat faktor penghambat didalamnya yaitu, kurangnya sumber dana kurangnya rasa tanggung dari setiap guru yang ada, kurangnya kerjasama antar guru, kurangnya kesadaran dari masyarakat dan sebagainya.

B. Pembahasan

Temuan data di lapangan akan peneliti korealisasikan dengan teori serta dianalisis lebih dalam guna mendapatkan pembahasan yang utuh terkait pelaksanaan *Marketing* untuk meningkat mutu pendidikan di MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan.

1. Pelaksanaan *Marketing* Untuk Meningkatkan Mutu Pendidikan di MTs Al Falah Sumber Gayam.

Pelaksanaan *marketing* saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga ke tangan konsumen tetapi juga bagaimana produk tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen dengan menghasikan laba. Sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik. mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap

memegang prinsip kepuasan pelanggan.¹¹ *Marketing* merupakan suatu proses yang mana mempertahankan apa yang kita pasarkan dengan adanya pemasaran, kita bisa mengetahui bagaimana strategi yang kita akan lakukan kedepannya sehingga kita bisa selalu mempunyai pandangan yang baik mengenai pemasaran yang dilakukan. Meningkatkan mutu pendidikan di MTs Al Falah Sumber Gayamdengan adanya marketing akan mudah dalam memasarkan pendidikan melalui mempromosikan lembaga pendidikan dengan baik.

Meningkatkan mutu pendidikan, secara umum, baik itu menyangkut kualitas pembelajaran, kualitas kurikulum, kualitas sumber daya manusiamaupun tenaga kependidikan lainnya, dan kualitas pelayanan pendidikan secara umum. Manajemen peningkatan mutu berbasis sekolah bertujuan memandirikan atau memberdayakan sekolah melalui pemberian kewenangan atau otonomi kepada sekolah dan mendorong sekolah untuk melakukan pengambilan keputusan secara partisipatif, lebih rinci manajemen peningkatan mutu berbasis sekolah bertujuan untuk:

- a. Untuk meningkatkan mutu pendidikan, sekolah harus melakukan kemandirian dengan memanfaatkan berbagai sumber daya yang di dalamnya sehingga sumber daya yang ada tersebut dapat dimanfaatkan dengan baik.
- b. Kepedulian terhadap warga sekolah harus ditanamkan agar tercipta yang namanya keharmonisan dalam lapisan warga

¹¹Agustina Shinta, *Manajemen Pendidikan*, Elektronik Pertama & Terbesar di Indonesia. Pertama, April 2011, 1

sekolah, sehingga dapat menciptakan kerja yang maksimal dapat berdampak terhadap terciptanya mutu yang berkualitas.

- c. Pengelolaan sekolah harus disesuaikan dengan aturan dan pedoman yang sudah ditentukan.¹²

2. Faktor Pendukung dan Pemhambat dalam Pelaksanaan *Marketing* Guna Meningkatkan Mutu Pendidikan di MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan

Sedangkan berdasarkan temuan penelitian yang penulis dapatkan faktor yang mempengaruhi dalam pemasaran yang dilakukan oleh MTs Al Falah Sumber Gayam Kadur Pamekasan, yaitu faktor pendukung, meliputi kepemimpinan kepala sekolah, guru dalam memasarkan pendidikan dalam meningkatkan mutu pendidikan dengan ada pemasaran melalui *online* ataupun *banner* tujuan selain itu pemasaran merupakan bagian yang terpenting dalam memasarkan pendidikan guna meningkatkan mutu pendidikan agar semakin meningkat selain itu dari kerjasama tidak hanya terbatas pada lingkungan sekolah dan masyarakat semata arang tua dan masyarakat dengan organiasilain, dimana adanya korelasi yang baik dari semua elemen madrasah dengan adanya kegiatan ini karan ada dukungan terhadap orang tua siswa dalam kegiatannya, adanya hak otonomi yang diberikan oleh pemerintah bagi madrasah dalam mengelola sumber daya yang ada di sekolah, selain itu juga adanya semangat dari kepala sekolah dalam melakukan koordinasi dengan para guru yang ada

¹²AminatulZahroh, *Total Quality Management Teori & Praktik Manajemen untuk mendongkrak Mutu Pendidikan*. AR-Ruzz Media Cetakan I, 2014, ., 37

dengan kegiatan baksos kegiatan merupakan kegiatan guru dan osis siswa dalam melakukan baksos kegiatan ini membantu salah satu warga yang layak menerima bantuan dengan kegiatan baksos.

Sedangkan menurut Moh. Saifulloh Zainul & Muhibbin Hermanto, dalam *Jurnal Sosial Humaniora* mengatakan bahwa faktor pendukung peningkatan mutu pendidikan maka minimal harus melibatkan lima faktor yang dominan, yaitu:

- a. Kepemimpinan sekolah: Merupakan sebuah usaha dalam memajukan lembaga pendidikan keberhasilan terhadap sekolah dalam menjadi kepala sekolah memberikan motivasi terhadap semua guru yang ada disekolah dalam majunya sekolah tergantung dari kepala sekolah.
- b. Guru: Keterlibatan dalam meningkatkan melalui kompetensi yang ada didalam profil melalui kegiatan yang ada disekolah, seperti halnya seminar yang di terapkan agar apa yang dilakukan menjadi tambahan pengalaman dan wawasan baru bagi guru.
- c. Siswa: Keberhasilan sebuah lembaga pendidikan juga ditentukan oleh kualitas peserta didik yang mampuni dalam proses belajar mengajar yang dilakukan di sekolah.
- d. Kurikulum: Menjadi acuan utama adanya kurikulum yang menuju dalam standar mutu yang menjadi harapan sehingga *goals* tujuan utama dalam tercapainya menjadi keberhasilan

mutu yang diharapkan melalui pencapaian berjalan semaksimal mungkin.

- e. Jaringan Kerjasama: Kerjasama tidak hanya dilakukan dari setiap staf yang ada di sekolah melainkan melalui antar masyarakat dan orang tua dan juga ada kerjasama dengan instansi pemerintahan dalam memajukan *output* yang kita susun sejak itu dengan apa yang diharapkan dari dunia kerja.

Berdasarkan pendapat di atas, dapat dijelaskan bahwa kepala sekolah dan guru mempunyai tanggung jawab besar terhadap peningkatan mutu pendidikan di sekolah.¹³

Dengan adanya faktor pendukung yang mempermudah dalam pelaksanaan *marketing* meningkatkan mutu pendidikan di sekolah penghambat pelaksanaan *marketing* peningkatan mutu pendidikan di sekolah. Untuk memecahkan faktor penghambat tersebut. Pemasaran merupakan sebagai suatu proses yang meliputi penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pendidikan atau perusahaan. Kegiatan pemasaran yang dilakukan untuk memasarkan pendidikan melalui adanya *marketing*. Sedangkan faktor penghambat yang mempengaruhi pelaksanaan *marketing* di MTs Al Falah Kadur Pamekasan berdasarkan temuan penelitian yaitu selain faktor pendukung juga terdapat faktor penghambat didalamnya yaitu, kurangnya sumber dana, kurangnya

¹³Moh. Saifulloh Zainul, Muhibbin, Hermanto, *Jurnal Sosial Humaniora*, Vol 5 No.2, November 2012., 2012

rasa tanggung dari setiap guru yang ada, kurangnya kerjasama antar guru, kurangnya kesadaran dari masyarakat dan sebagainya.

Sedangkan menurut Suwardi dalam Jurnal Strategi Peningkatan Mutu Pendidikan Pada Sekolah Dasar Negeri 22 Banda Aceh faktor penghambat dalam peningkatan mutu pendidikan sekolah tidak kelihatan walaupun sekolah tidak memiliki program.

- a. Kebijakan yang diambil yang tidak sejalan, tidak berpengaruh terhadap penyelenggaraan pendidikan di sekolah dan tidak akan berimbas pada mutu pendidikan.
- b. Program sekolah tidak ada, tidak berpengaruh pada pelaksanaan program kegiatan sekolah, artinya masing-masing elemen dalam melaksanakan tugas menurut program yang tidak terpadu atau tidak satu arah, tidak berpengaruh pada kelulusan dalam menuju peningkatan mutu pendidikan.
- c. Strategi pendisiplinan yang ketat membantu guru dalam membangun proses berjalan menjadi berkualitas, daya serap materi pelajaran tercapai, sehingga sekolah ini menghasikan kelulusan 100% setiap tahun.¹⁴

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam kebijakan yang diambil yang tidak sejalan, maka program sekolah masing-masing elemen dalam melaksanakan tugas menurut program yang tidak terpadumaka merupakan penyelenggaraan pendidikan dan tidak akan berimbas pada mutu pendidikan program tidak terpadu atau tidak satu

¹⁴Suwardi Jamal Strategi *Peningkatan Mutu Pendidikan Pada Sekolah Dasar Negeri 22 Banda Aceh*, Volume 1, No. 2, Juli 2012, 239- Volume 1, No. 2, Juli 2017, 239- 240.

arah, tidak mempengaruhi kelulusan dalam peningkatan mutu pendidikan tercapainya sekolah ini menghasilkan kelulusan 100% setiap tahun.