

BAB IV

PAPARAN DAN, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan data dan temuan Penelitian

Pada bab ini akan dipaparkan tentang hal-hal berkaitan dengan peneliti yang dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Namun sebelum data yang berkenaan dengan fokus masalah dipaparkan terlebih dahulu perlu diketahui profil sekolah MA Nurul Islam Karangcempaka Bluto Sumenep.

1. Identitas Sekolah

a. Profil MA Nurul Islam Karangcempaka Bluto

MA Nurul Islam Desa Karangcempaka Kecamatan Bluto kabupaten Sumenep merupakan lembaga pendidikan yang berada dibawah naungan Yayasan Pondok Pensantren Nurul Islam, dengan Kurikulum yang digunakan yakni kurikulum 2013. Adapun lebih lengkapnya profil sekolah MA Nurul Islam dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 2.1 Profil dari MA Nurul Islam Karangcempaka Bluto

| 1. Identitas Sekolah | |
|----------------------|----------------------------------|
| 1 Nama Sekolah | : MA. NURUL ISLAM |
| 2 NPSN | : 20580537 |
| 3 Jenjang Pendidikan | : MA |
| 4 Status Sekolah | : Swasta |
| 5 Alamat Sekolah | : Jl. KH. Moh. Sirajuddin No. 03 |

| | | | | |
|--------------------|---|------------------|--------|---|
| | | Karang cempaka | | |
| RT / RW | : | 4 | / | 2 |
| Kode Pos | : | 69466 | | |
| Kelurahan | : | Karang cempaka | | |
| Kecamatan | : | Kec. Bluto | | |
| Kabupaten/Kota | : | Kab. Sumenep | | |
| Provinsi | : | Prov. Jawa Timur | | |
| | : | | | |
| Negara | : | Indonesia | | |
| | | | Lintan | |
| 6 Posisi Geografis | : | 7.102144 | g | |
| | | 113.775893 | Bujur | |

3. Data Pelengkap

| | | |
|-----------------------------|---|----------------------|
| 7 SK Pendirian | : | L.m/3/255.C/1982 |
| | : | |
| 8 Tanggal SK Pendirian | : | 1982-11-20 |
| 9 Status Kepemilikan | : | Yayasan |
| 1 | | |
| 0 SK Izin Operasional | : | MAS/29.0025/2017 |
| 1 | | |
| 1 Tgl SK Izin Operasional | : | 2017-01-13 |
| 1 | | |
| 2 Kebutuhan Khusus Dilayani | : | |
| 1 | | |
| 3 Nomor Rekening | : | 00149-01-50-010066-1 |

| | | |
|--------------------------|------------------------|--|
| 1 | | |
| 4 | Nama Bank | : BTN |
| 1 | | |
| 5 | Cabang KCP/Unit | : SUMENEP |
| 1 | | |
| 6 | Rekening Atas Nama | : MA. NURUL ISLAM |
| 1 | | |
| 7 | MBS | : Ya |
| 1 | | |
| 8 | Luas Tanah Milik (m2) | : 8500 |
| 1 | Luas Tanah Bukan Milik | |
| 9 | (m2) | : 250 |
| 2 | | |
| 0 | Nama Wajib Pajak | : YAYASAN PP. NURUL ISLAM |
| 2 | | |
| 1 | NPWP | : 314582669608000 |
| 3. Kontak Sekolah | | |
| 2 | | |
| 0 | Nomor Telepon | : 082332935780 |
| 2 | | : |
| 1 | Nomor Fax | 085230759123 |
| 2 | | |
| 2 | Email | : manurulislambt@gmail.com |
| 2 | | : |
| 3 | Website | www.nuriska.id |
| 4. Data Periodik | | |

| | | |
|---|---------------------------|-------------------------|
| 2 | | YAYASAN PONDOK |
| 4 | Penyelenggaraan | : PESANTREN NURUL ISLAM |
| 2 | | |
| 5 | Bersedia Menerima Bos? | : Ya |
| 2 | | |
| 6 | Sertifikasi ISO | : Belum Bersertifikat |
| 2 | | |
| 7 | Sumber Listrik | : PLN |
| 2 | | |
| 8 | Daya Listrik (watt) | : 1300 |
| 2 | | |
| 9 | Akses Internet | : Telkom Speedy |
| 3 | | |
| 0 | Akses Internet Alternatif | : Telkom Speedy |

5. Sanitasi

| | | |
|---|--------------------------------------|----------------------|
| 3 | | |
| 1 | Kecukupan Air | : Cukup |
| 3 | | |
| 2 | Sekolah Memproses Air Sendiri | : Tidak |
| 3 | | |
| 3 | Air Minum Untuk Siswa | : Disediakan Sekolah |
| 3 | | |
| 4 | Mayoritas Siswa Membawa Air Minum | : Ya |
| 3 | Jumlah Toilet Berkebutuhan | : 5 |

| 5 | | | | | | | | | | | | |
|-------|---|--------|--|-------|----------|--------|------|---|---|---|---|---|
| | Khusus | | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Sumber Air Sanitasi | : | Sumur terlindungi | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Ketersediaan Air di Lingkungan Sekolah | : | Ada Sumber Air | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | |
| 8 | Tipe Jamban | : | Leher angsa (toilet duduk/jongkok) | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | |
| 9 | Jumlah Tempat Cuci Tangan | : | 10 | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | |
| 0 | Apakah Sabun dan Air Mengalir pada Tempat Cuci Tangan | : | Ya | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Jumlah Jamban Dapat Digunakan | : | <table border="1"> <thead> <tr> <th>Laki-</th> <th>Perempua</th> <th>Bersam</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>laki</td> <td>n</td> <td>a</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>5</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table> | Laki- | Perempua | Bersam | laki | n | a | 8 | 5 | 2 |
| Laki- | Perempua | Bersam | | | | | | | | | | |
| laki | n | a | | | | | | | | | | |
| 8 | 5 | 2 | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Jumlah Jamban Tidak Dapat Digunakan | : | <table border="1"> <thead> <tr> <th>Laki-</th> <th>Perempua</th> <th>Bersam</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>laki</td> <td>n</td> <td>a</td> </tr> <tr> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table> | Laki- | Perempua | Bersam | laki | n | a | 0 | 0 | 0 |
| Laki- | Perempua | Bersam | | | | | | | | | | |
| laki | n | a | | | | | | | | | | |
| 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | |

2. Penerapan Srategi yang digunakan MA. Nurul Islam untuk Memasarkan Jasa Pendidikan

Dalam konteks pendidikan, pemasaran adalah pengelolaan yang sistematis dari pertukaran nilai-nilai yang sengaja dilakukan untuk mempromosikan visi-misi sekolah berdasarkan pemuasan kebutuhan nyata bagi masyarakat atau *stakeholder*.

Penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan di MA. Nurul Islam secara garis besar dijelaskan oleh Kepala Sekolah Mathlub Anshori S.pd. berikut petikan wawancaranya:

“Penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan yang diterapkan di MA. Nurul Islam dilakukan dengan dua cara. Cara yang *pertama* yaitu menyediakan atribut pemasaran jasa pendidikan seperti brosur, banner, dan sosial media. Lembaga menggunakan suatu media baik itu media elektronik dan media cetak dengan tujuan untuk mengenalkan dan memberikan informasi lengkap terkait visi dan misi lembaga dan keunggulan lembaga. Penggunaan media sosial kami terapkan karena mengikuti perkembangan zaman sesuai dengan era saat ini. Cara yang *kedua*, yaitu menjalin ikatan emosional dengan para alumni dan beberapa masyarakat agar secara turun temurun bersedia menyekolahkan anak-anaknya ke lembaga MA Nurul Islam. Ikatan ini sudah terjalin sejak lama dan masih terealisasi sampai saat ini.”¹

Berdasarkan hasil wawancara diatas bahwa MA Nurul Islam dalam memasarkan jasa pendidikan menyiapkan atribut pemasaran dan menjalin ikatan dengan para alumni dan beberapa masyarakat. Hal ini juga diperkuat dengan data hasil observasi yang menunjukkan bahwa MA. Nurul Islam telah mempersiapkan secara matang terkait dengan penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan yang ditunjukkan dengan persiapan berupa rapat PSB, membentuk panitia PSB. Mengenai sosial media yang digunakan oleh MA. Nurul Islam yaitu aplikasi Youtube

¹Mathlub Anshori, Kepala MA. Nurul Islam, *Wawancara Langsung*(13 November 2021)

(NURISKA.ID) yang didalamnya memuat video tentang gambaran kegiatan dan keunggulan lembaga MA. Nurul Islam.²

Hal ini juga selaras dengan hasil pernyataan dari bapak Abd. Hayyi selaku Humas tentang penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan yang digunakan di MA. Nurul Islam. berikut petikan wawancaranya:

“lembaga Nurul Islam dalam penerapan Strategi pemasaran jasa pendidikan itu memanfaatkan media sosial dan media cetak sesuai dengan perkembangan zaman pada saat ini. Contohnya seperti brosur, banner, serta media aplikasi Youtube lembaga yang bernama “Nuriska.id”. Tujuannya agar visi misi dan keunggulan lembaga dapat diketahui oleh masyarakat sehingga mampu menarik minat para orang tua dan peserta didi baru untuk mengenyam pendidikan di MA. Nurul Islam. Selain memanfaatkan media diatas, lembaga juga menjalin suatu hubungan secara emosional dengan beberapa masyarakat bahkan dengan para alumni agar secara turun temurun bersedia menyekolahkan atau menitipkan anaknya ke lembaga ini. Setiap tahunnya kami sering menerima para peserta didik baru hasil dari cara yang kedua ini. Secara garis besar kedua cara yang telah dilakukan dapat dikatakan efektif karena setiap tahunnya kami menerima para peserta didik baru sesuai dengan keinginan lembaga”.³

Kemudian ditambah lagi oleh bapak M. Ubaidillah selaku Guru BK dan panitia PSB. Berikut pernyataannya:

“Penerapan Strategi dalam melakukan pemasaran jasa pendidikan yang kami lakukan adalah menyiapkan alat atau atribut pemasaran jasa yaitu meliputi media cetak yaitu brosur dan banner serta media sosial yaitu pada halaman Instagram dan Youtube yang akunnya bernama Nuriska.id. tujuan dari keduanya yaitu untuk menginformasikan kepada seluruh masyarakat khususnya pada orang tua dan para peserta didik baru mengenai visi misi tujuan serta keunggulan dari MA. Nurul Islam. Pemanfaatan media cetak maupun media sosial ini dilakukan sesuai dengan perkembangan zaman pada era saat ini, dimana semua informasi dapat diakses melalui internet. Hal ini juga memudahkan dan meminimalkan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga dalam memperkebalan lembaga kepada masyarakat. Selain itu lembaga Nurul Islam juga mempunyai cara yang unik yaitu dengan menjalin hubungan

²Hasil Observasi di MA. Nurul Islam (10 November 2021)

³Abd. Hayyi, Waka Humas MA. Nurul Islam, *Wawancara Langsung*(12 November 2021)

emosional dengan ikatan para alumni dan para wali murid untuk mengajak para keluarganya yang akan mengenyam pendidikan untuk disekolah pada MA. Nurul Islam. Cara ini sudah dilakukan sejak dulu dan masih terjalin sampai saat ini.”⁴

Dalam hal ini peneliti juga dapat membuktikan mengenai brosur yang digunakan dalam pemasaran citra lembaga di MA Nurul Islam Karangcempaka, sebagai berikut:



Gambar 1.1 Brosur penerimaan siswa baru MA Nurul Islam KarangCempaka

Berdasarkan paparan data dari fokus pertama, temuan penelitian pada penerapan strategi yang digunakan MA. Nurul Islam untuk memasarkan jasa pendidikan, dilakukan dengan dua cara, cara yang *pertama* yaitu memanfaatkan media cetak dan media elektronik. Media cetak yang digunakan seperti brosur dan banner yang memuat informasi mengenai visi, misi, tujuan serta keunggulan lembaga, sedangkan untuk media elektronik MA. Nurul Islam membuat halaman Instagram dan akun Youtube yang bernama “Nuriska.id” yang didalamnya berisi tentang rangkaian kegiatan dan informasi lembaga. Sedangkan untuk cara yang *kedua* yaitu menjalin ikatan emosional dengan para alumni dan para wali murid dengan maksud bersedia menitipkan para anggota

⁴M.ubaidillah, Guru BK dan Panitia PSB, *Wawancara langsung*(10 November 2021)

keluarganya yang akan mengenyam pendidikan kepada MA. Nurul Islam. Cara ini sudah terjalin sejak lama dan mampu membantu lembaga untuk mencapai tujuan pemasaran jasa pendidikan yaitu memperoleh peserta didik baru.

3. Strategi Jasa Pendidikan Guna Meningkatkan Citra Lembaga yang dilakukan Oleh MA. Nurul islam

Tujuan dari pemasaran dalam konteks lembaga pendidikan khususnya madrasah adalah untuk membentuk citra positif dan menarik minat calon peserta didik baru. Begitu juga halnya yang diupayakan di MA. Nurul Islam. Layanan pendidikan yang berorientasi pada mutu pendidikan merupakan suatu hal yang menjadi sorotan untuk terus ditingkatkan, hal ini bertujuan agar lembaga pendidikan mampu bersaing dengan sekolah-sekolah yang lainnya. Karena setiap orang tua ingin mendapat layanan pendidikan yang terbaik bagi anaknya.

Dalam hal memilih lembaga pendidikan atau sekolah, tentu orang tua menginginkan lembaga pendidikan yang terbaik untuk mendidik putra-putri mereka. Maka dari itu, mutu layanan adalah menjadi salah satu kunci orang tua dalam menentukan pilihan.

Dalam upaya memuaskan pelanggan tersebut MA. Nurul Islam memiliki strategi jasa pendidikan guna meningkatkan citra lembaga, hal ini disampaikan oleh kepala madrasah MA. Nurul Islam yaitu bapak Mathlub Ansori. Berikut petikan wawancaranya:

“guna meningkatkan citra lembaga melalui jasa pendidikan, yang menjadi titik fokusnya yaitu pada peningkatan kualitas Sumber

Daya Manusia (SDM), yaitu pada pendidik dan tenaga pendidik, karena hal ini berkaitan dengan layanan pendidikan yang akan diberikan pada siswa, maka dari itu, pihak lembaga pada setiap tahunnya melakukan pelatihan pada pendidik dan tenaga pendidik untuk peningkatan profesionalisme mereka. Selanjutnya yaitu peningkatan sarana dan prasarana pembelajaran. Pengadaan sarpras yang lengkap tentunya mempengaruhi dalam proses pembelajaran yang masuk kedalam bentuk layanan pendidikan yang akan diberikan, untuk itu pihak lembaga mengupayakan ketersediaan sarana dan prasarana yang memadai. dan yang terakhir adalah mencetak peserta yang berprestasi baik akademik dan non akademik. Hal ini sangat penting dilakukan karena mampu membuat citra yang positif bagi lembaga yang diperoleh dari sudut pandang masyarakat.”⁵

Hal ini juga diperkuat dari hasil wawancara dengan Waka Humas yaitu Bapak Abd. Hayyi, berikut penjelasan wawancaranya:

“lembaga MA Nurul Islam melakukan strategi jasa pendidikan guna meningkatkan citra lembaga yaitu mempersiapkan sumber daya manusia (SDM) yang profesional, artinya mampu memberikan layanan pendidikan yang bermutu baik akademik maupun non akademik, strategi yang kedua adalah melengkapi sarana dan prasarana yang berkaitan dengan proses pembelajaran siswa. Dan yang terakhir mencetak siswa yang berprestasi dengan cara mengikuti perlombaan baik yang akademik maupun non akademik. Dengan ketiga hal tersebut bisa menarik minat para peserta didik dan orang tua untuk menyekolahkan anaknya ke lembaga ini.”⁶

Hasil wawancara diatas mengenai strategi jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga dilakukan dengan tiga cara yaitu peningkatan Sumber daya Manusia, peningkatan sarana dan prasarana dan Mencetak peserta didik yang berprestasi. Dari ketiga hal tersebut dapat menciptakan suatu citra positif bagi lembaga MA. Nurul Islam.

Hal ini juga sependapat dengan hasil wawancara dengan M. Ubaidillah selaku guru BK dan panitia Penerimaan Siswa Baru (PSB).

Berikut petikan wawancaranya:

5 Mathlub Ansori, Kepala MA. Nurul Islam, *Wawancara Langsung*(13 November 2021)

6 Abd. Hayyi, Waka Humas MA. Nurul Islam, *Wawancara Langsung*(12 November 2021)

“Strategi jasa pendidikan guna meningkatkan citra lembaga meliputi pematangan atau penguatan program-program yang bersifat akademik atau non akademik misalnya dibidang akademik ada tiga bahasa yaitu, bahasa arab, bahasa inggris, bahasa asing (mandarin). Dibidang non akademik yaitu, komputer. Dan meningkatkan sarana dan prasarana yang berfungsi sebagai fasilitas yang bisa membantu siswa dan siswi untuk dapat menciptakan siswa yang berprestasi baik akademik dan non akademik”.⁷

Hal itu juga diperkuat dengan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti mengenai kegiatan non akademik yang meliputi kegiatan praktek computer, sebagai berikut:



Gambar1.2 Siswa sedang melakukan kegiatan praktek komputer

Strategi lembaga MA. Nurul Islam untuk menciptakan citra positif dan menarik minat masyarakat sekolah mengupayakan dalam meningkatkan mutu atau kualitas pendidikan, dari strategi yang dilaksanakan berkaitan pada peningkatan pendidik dan tenaga pendidik, peningkatan sarana dan prasarana dan peningkatan mutu lulusan yang baik.

Strategi yang telah dijalankan mampu menarik para orang tua siswa, hal ini diperkuat oleh hasil wawancara dengan wali murid yaitu bapak Abdul Karim mengenai alasan memilih menyekolahkan anaknya di lembaga di MA. Nurul Islam. Berikut wawancaranya:

⁷ M.ubaidfillah, Guru BK dan Panitia PSB, *Wawancara langsung*(10 November 2021)

“Memilih sekolah ini karena guru-guru di MA ini selain ramah, bersahaja dan perhatian pada murid-murid, selain itu pelayanan pendidikan yang diberikan memuaskan serta bangunan sekolahnya bagus. Sehingga saya sebagai orang tua tidak ragu untuk menyekolahkan anak saya di MA. Nurul Islam.”⁸

Hal ini juga sesuai dengan hasil wawancara dengan siswa yang bernama Fahrur Rozi kelas IPS 1.

“Memilih sekolah disini, jujur awalnya karena dipaksa oleh orang tua agar sekolah di MA. Nurul Islam, supaya memilih bekal agama yang baik. Namun lama kelamaan menikmatinya, karena sadar ilmu agama itu sangat penting untuk bekal didunia maupun diakhirat. Meski awalnya dulu takut stress kebayang pelajarannya banyak di bidang agama, tapi ternyata di lembaga ini tidak hanya mendapatkan ilmu agama, tapi disini banyak ekstrakurikulernya, yang membekali untuk menjadi siswa yang mandiri, selain itu pelayanannya juga bagus baik dari pembelajaran dan layanan lainnya. bangunan kelas yang bagus dan ber AC, Kipas angin, serta adanya LCD proyektor”.⁹

Berikut hasil pengamatan yang di lakukan oleh peneliti mengenai lembaga yang memiliki fasilitas yang memadai sehingga dapat menarik perhatian masyarakat. Sebagai berikut:



Gambar 1.3 Gedung MA Nurul Islam Karangcempaka

Dari hasil wawancara dengan wali murid dan siswa ini menunjukkan bahwa strategi jasa pendidikan yang dilakukan oleh MA.

8 Abdul Karim, Wali Murid, *Wawancara Langsung*, (10 November 2021)

9 Fahrur Rozi, kelas IPS 1, *Wawancara Langsung*, (10 November 2021)

Nurul Islam mampu mencapai tujuan yang diinginkan dalam menarik minat masyarakat serta menciptakan citra positif bagi lembaga. Pencapaian ini tidak lain disebabkan dengan adanya keseriusan lembaga dalam melakukan perencanaan strategi yang baik dalam memasarkan jasa pendidikan yang ada.

Berdasarkan paparan data dari fokus kedua, temuan penelitian pada strategi jasa pendidikan guna meningkatkan citra lembaga yang dilakukan oleh MA. Nurul Islam, strategi dilakukan dengan empat cara : *yang pertama*, pematangan dan penguatan program-program yang bersifat akademik dan non akademik. *kedua*, meningkatkan kualitas SDM (*sumber daya manusia*) yaitu para pendidik dan tenaga kependidikan dalam memberikan pelayanan akademik maupun non akademik. *ketiga*, meningkatkan kualitas sarana dan prasarana pembelajaran yang meliputi ruang kelas yang nyaman untuk melakukan proses pembelajaran. *keempat*, menciptakan peserta didik yang berprestasi yang dilakukan dengan cara mengikuti pelombaan baik akademik dan non akademik, dalam hal ini juga mampu menciptakan suatu citra yang baik pada masyarakat sehingga mereka tidak ragu untuk menyekolahkan anaknya di MA. Nurul Islam.

4. Faktor Pendukung dan Penghambat Dalam penerapan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga di MA Nurul Islam

Dalam melaksanakan Penerapan Strategi Pemasaran Jasa pendidikan Dalam meningkatkan citra lembaga pasti ada sebuah faktor pendukung

dan penghambat didalamnya. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak Mathlub Ansori sebagai kepala madrasah di MA. Nurul Islam. Berikut hasil wawancaranya :

“mengenai faktor pendukung dalam penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga meliputi Mempunyai yang *pertama*, SDM (Sumber Daya Manusia) yang sangat mempuni dalam bidang masing-masing, yang *kedua*, Mempunyai website yang dapat digunakan untuk mempromosikan lembaga, Adanya strategi pemasaran secara tidak langsung yang menjadikan masyarakat percaya terhadap lembaga, yang *ketiga*, Adanya nilai agamis yang tidak dimiliki oleh lembaga lain, Kualitas yang bagus dengan biaya yang relatif murah, *keempat* Tokoh masyarakat, dimana tokoh masyarakat memiliki pengaruh yang sangat efektif dalam memberikan nilai kepercayaan kepada orang tua siswa untuk memasukkan anaknya ke lembaga bahkan tanpa ada pertimbangan. Sedangkan faktor penghambat yang terjadi dalam menerapkan strategi pemasaran jasa pendidikan di MA Nurul Islam yaitu Bidang keuangan yang masih terbatas dan bergantung dana bos. Adanya tenaga pendidik yang kurang kompeten dalam mengajar.”¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara diatas bahwsanya faktor pendukung dalam meningkatkan citra lembaga MA Nurul Islam ialah adanya SDM (Sumber Daya Manusia) yang mengampuni sesuai bidang masing-masing, sehingga para siswa dengan mudah dipahami yang dipelajari. Adanya website yang digunakan untuk mempromosikan program-program yang memberikan daya tarik untuk sekolah MA Nurul Islam. Adanya strategi pemasaran secara tidak langsung yang menjadi masyarakat percaya terhadap lembaga hal ini dengan melakukan baksos pada masyarakat sekitar, sehingga lembaga berupaya meningkatkan citra lembaga. Adanya nilai agamis yang tidak dimiliki oleh lembaga lain, sehingga masyarakat tidak ragu untuk memasukkan anaknya ke lembaga MA Nurul Islam. Memiliki kualitas yang bagus dengan biaya yang relatif

10 Mathlub Ansori, Kepala MA. Nurul Islam, *Wawancara Langsung*(13 November 2021)

mudah, sehingga bisa membantu dan memudahkan orang tua yang kurang mampu dalam segi ekonomi untuk masuk ke lembaga MA Nurul Islam. Adanya tokoh masyarakat yang sangat berpengaruh, dimana tokoh masyarakat memiliki pengaruh yang sangat efektif dalam memberikan nilai kepercayaan kepada orang tua siswa untuk memasukkan anaknya ke lembaga bahkan tanpa ada pertimbangan.

Sedangkan mengenai faktor penghambatnya yaitu adanya keterbatasan keuangan, sehingga hal ini mempengaruhi adanya kendala lembaga dalam meningkatkan kualitas pendidikan dan adanya beberapa guru yang masih kurang profesional dalam melaksanakan tugasnya, hal ini juga terpengaruh atas pelayanan pendidikan yang akan diberikan oleh lembaga.

Menurut bapak Abd hayyi lembaga MA Nurul Islam memiliki faktor pendukung dan penghambat sebagai berikut:

”mengenai faktor pendukungnya meliputi yaitu yang *pertama*, memiliki pendidik dan tenaga pendidikan yang bertanggung jawab atas tugasnya. *kedua*, memiliki media pemasaran jasa pendidikan seperti website, Instagram, dan Youtube yang mampu memudahkan masyarakat dalam mengakses informasi terkait visi, misi, tujuan serta keunggulan lembaga. *Ketiga*, pembelajaran yang berbasis agamis dan umum, pembelajaran yang kami terapkan tidak hanya berfokus pada pembelajaran yang bersifat agamis akan tetapi kami juga memberikan pembelajaran yang bersifat umum sesuai dengan era saat ini yaitu seperti praktek komputer, pengembangan bahasa inggris, bahasa arab, bahasa asing dan lain sebagainya. Yang *keempat* memiliki tokoh masyarakat yang mampu meyakinkan kepada masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di lembaga ini. Untuk faktor penghambatnya yaitu dari segi keuangan, dalam memberikan layanan pendidikan yang bermutu, maka membutuhkan biaya yang cukup besar, oleh karena itu masalah dalam keuangan masih menjadi kendala.”¹¹

Hal ini juga sesuai dengan pendapat bapak M Ubaidillah sebagai berikut:

11 Abd. Hayyi, Waka Humas MA. Nurul Islam, *Wawancara Langsung*(12 November 2021)

”Mengenai faktor pendukung yang meliputi yang *pertama*, sumber daya manusia (SDM) yang sangat mempuni mengurus dalam bidangnya masing-masing, yang *kedua*, menggunakan media elektornik untuk mempromosikan pemasaran jasa pendidikan. yang *ketiga*, mempunyai nilai agamis yang tidak dimiliki oleh lembaga lain, dan bangunan yang bagus dengan biaya yang sangat murah. yang *keempat*, adanya tokoh masyarakat mempunyai sifat yang kompeten dalam memberikan gambaran kepercayaan kepada orang tua siswa untuk memasukkan anaknya ke lembaga agar tidak ada pertimbangan untuk menyekolahkan putra putrinya ke lembaga MA Nurul Islam. Untuk faktor penghambat dalam menerapkan strategi pemasaran jasa pendidikan di MA Nurul Islam ialah bidang keuangan yang masih terbatas dan bergantung dana bos. Dan juga adanya pendidik yang kurang efektif dalam mengajar.”¹²
Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwasanya faktor

pendukung dalam meningkatkan citra lembaga di MA Nurul Islam ada *empat* hal yang *pertama*, memiliki sumber daya manusia (SDM) yang sangat mempuni dan memiliki keahlian pada bidangnya masing-masing. Sehingga para siswa mudah menangkap yang dipelajari. yang *kedua*, Adanya media elektronik untuk mempromosikan pemasaran jasa pendidikan agar lebih mudah untuk mengetahui program-program dan visi-misi lembaga MA Nurul Islam. yang *ketiga*, adanya nilai-nilai agamis juga tidak fokus satu pelajaran, sehingga siswa itu bisa menerima semua pelajaran yang ada di lembaga MA Nurul Islam seperti praktek kumputer, bahasa inggri, bahasa arab dan bahasa asing. Yang *keempat*, adanya tokoh masyarakat mampu untuk meyakinkan kepada masyarakat agar menyekolahkan anaknya ke lembaga MA Nurul Islam, sehingga tidak masuk ke lembaga lain.

Sedangkan mengenai faktor penghambatnya yaitu adanya keterbatasan keuangan, sehingga hal ini mempengaruhi adanya kendala lembaga dalam meningkatkan kualitas yang kurang untuk pendidikan

12 M.ubaidfillah, Guru BK dan Panitia PSB, *Wawancara langsung*(10 Novemver 2021)

dan adanya beberapa guru yang masih kurang profesional dalam melaksanakan tugasnya, hal ini juga terpengaruh atas pelayanan pendidikan yang akan diberikan oleh lembaga MA Nurul Islam.

B. Pembahasan

Setelah data dipaparkan dan menghasilkan temuan-temuan, maka pada bagian ini akan diuraikan mengenai temuan penelitian. Masing-masing temuan akan dibahas dengan mengacu pada teori dan pendapat para ahli yang sesuai, agar dapat benar-benar menjadikan setiap temuan tersebut layak untuk dibahas. Pembahasan temuan ini mengacu pada tema yang dihasilkan dari fokus penelitian yaitu, 1) penerapan strategi yang digunakan MA Nurul Islam Karangcempaka Bluto, 2) Strategi Jasa Pendidikan Guna Meningkatkan Citra Lembaga yang dilakukan Oleh MA. Nurul Islam, 3) Faktor Pendukung dan Penghambat Dalam penerapan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga di MA Nurul Islam.

1. Penerapan Strategi yang digunakan MA. Nurul Islam untuk Memasarkan Jasa Pendidikan

Strategi pemasaran jasa pendidikan merupakan salah satu hal yang harus diterapkan di suatu lembaga dalam memasarkan jasa pendidikan untuk meningkatkan citra lembaga di MA. Nurul Islam. Dengan adanya strategi yang baik, maka akan menimbulkan sebuah citra lembaga yang baik pula di masyarakat sehingga menimbulkan ketertarikan terhadap lembaga tersebut. Dalam proses pemasaran jasa pendidikan, lembaga harus mempunyai strategi yang berbeda dengan lembaga lainya seperti cara pemasaran yang berbeda dan lain-lain. Dengan menawarkan

keunggulan yang sesuai dengan yang dimiliki lembaga, sehingga mereka tidak ragu untuk memasukkan anaknya di lembaga tersebut.

Baba Mukmin menjelaskan dalam jurnalnya “bahwasanya lembaga pendidikan harus bisa mempertahankan eksistensinya, lembaga pendidikan dituntut untuk dapat memasarkan, karena betapapun bagusnya suatu lembaga jika tidak di promosikan secara maksimal akan dampak pada minimnya jumlah siswa dan tidak di kenalnya sekolah tersebut dikalangan masyarakat.”¹³ Seperti halnya di MA Nurul Islam Karangcempaka yang sudah memasarkan dan mempromosikan lembaganya dengan berbagai strategi yang telah diterapkan dan sudah mendapatkan hasil yang cukup puas melalui promosi tersebut. Karena dengan berkembangnya zaman, lembaga harus selalu mengevaluasi strategi-strategi di setiap tahunnya agar bisa bersaing dengan lembaga lain dan mampu menarik keinginan masyarakat untuk memasukkan anak-anaknya di MA Nurul Islam Karangcempaka.

Berbicara mengenai strategi Dafid Wijaya menjelaskan dalam bukunya “Pemasarana Jasa Pendidikan” strategi pemasaran jasa pendidikan meliputi brosur, surat kabar periklanan, atau situ website sekolah yang mendukung aktivitas pemasaran jasa pendidikan.¹⁴ untuk meningkatkan citra lembaga mestinya harus memiliki beberapa strategi, seperti halnya di MA. Nurul Islam yang menggunakan salah satu strategi promosi, artinya MA. Nurul Islam menggunakan beberapa media elektronik dan media cetak sesuai dengan perkembangan zaman pada

13 Baba Mukmin, *Manajemen Pemasaran Jasa Sekolah Dasar Terpadu*, Vol. 5, No. 1, Juni 2020 M/ 1441 H, 100.

14 Dafid Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, Jakarta, PT Bumi Aksara Grup, 2016. 20.

saat ini. Seperti, atribut, menjalankan brosur, memasang banner mengenai prestasi yang dimiliki lembaga untuk menarik simpatisme masyarakat terhadap lembaga. Strategi pemasaran fungsinya di suatu lembaga pendidikan adalah untuk membentuk citra yang baik terhadap lembaga pendidikan untuk menarik calon siswa, sehingga siswa tidak ragu untuk masuk ke lembaga MA Nurul Islam.

Adanya jalinan ikatan emosional antara pihak sekolah dengan para alumni dengan maksud menitipkan anggota keluarganya untuk mengemban ilmu atau mencari ilmu di MA Nurul Islam dengan sistem kepercayaan yang sebelumnya telah dilakukan alumni tersebut dan dapat mempercayai lembaga tersebut benar-benar baik untuk menuntut ilmu di bidang akademik non akademik yang tidak hanya mempelajari nilai-nilai agamis.

2. Strategi Jasa Pendidikan Guna Meningkatkan Citra Lembaga yang dilakukan Oleh MA. Nurul islam

Dalam meningkatkan citra lembaga dengan pematangan dan penguatan program akademik non akademik yang dalam hal ini di bidang akademik seperti halnya bahasa arab, bahasa inggris, bahasa asing (mandarin) jika non akademik seperti komputer. Dengan adanya pematangan dan penguatan di bidang akademik non akademik yang nantinya akan menjual nilai tinggi jika sudah lulus nanti dan akan menjadi alumni yang berprestasi dan dengan hal itu dapat meningkatkan citra lembaga.

Selain itu untuk meningkatkan citra lembaga diperlukannya untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang di dalamnya ada pendidik dan tenaga kependidikan yang akan memberikan pelayanan maksimal demi meningkatkan citra lembaga. Dalam hal ini MA Nurul Islam memiliki pendidik dan tenaga kependidikan yang berkualitas dan kemampuan bidang masing-masing sehingga nantinya akan tercipta siswa yang berprestasi dengan adanya sumber daya manusia yang memupuni, maka dari itu sangat dibutuhkan pendidik dan tenaga kependidikan yang profesional demi lembaga MA Nurul Islam.

Nur Oktalia dwine Arwanda, dkk memaparkan dalam jurnalnya “bahwasanya semakin meningkatnya kebutuhan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas, hal ini akan memberikan persaingan untuk meningkatkan citra lembaga. Oleh karena itu, lembaga pendidikan dituntut untuk memperhatikan mutu pendidikan dengan salah satu cara meningkatkan kualitas pelayanan sehingga mampu untuk dapat meningkatkan citra lembaga.”¹⁵

Tanpa adanya sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas tidak akan ada fasilitas yang bagus dan nantinya akan berjalan kurang optimal. Dalam hal ini yang sangat perlu ditingkatkan kualitasnya berfokus pada sarana prasarana pembelajaran, meningkatkan kegiatan ekstrakurikuler dan terus meningkatkan prestasi-prestasi keunggulan sekolah dengan harapan mampu menarik para konsumen dan mampu mempunyai daya tarik tersendiri bagi sekolah.

15 Nur Oktalia Dwine Arwanda, Hartoyo, Sri Hartoyo, Kepuasan, Citra, dan Loyalitas Pada Lembaga Pendidikan Tinggi: Kasus Di AKADEMIK XYZ, *JUR, IIM. Kel. & Kos., Mei 2014, Vol. 7, No. 2. 124.*

3. Faktor Pendukung dan Penghambat Dalam penerapan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga di MA Nurul Islam

Dalam kegiatan pemasaran jasa pendidikan mestinya akan selalu ditemui faktor pendukung dan faktor penghambat yang sangat berpengaruh terhadap kesuksesan dalam kegiatan pemasaran jasa pendidikan. Begitupun pemasaran jasa yang ada di MA Nurul Islam, berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya terdapat beberapa keunggulan pada faktor pendukung pada pemasaran jasa pendidikan, keunggulan-keunggulan tersebut diantaranya MA Nurul Islam Karangcempaka memiliki SDM bertempat di pinggir jalan yang sangat strategis, *Kedua* mempunyai website yang dapat digunakan untuk mempromosikan lembaga, *Ketiga* adanya nilai agamis yang tidak dimiliki lembaga lain, dan kualitas yang bagus dengan biaya yang relatif murah. Dengan faktor pendukung yang di paparkan tersebut tentu kesempatan besar bagi MA Nurul Islam Karangcempaka dalam memasarkan jasanya dengan lancar dan memungkinkan keefektifan tersebut memudahkan dalam pemasaran MA Nurul Islam mendapatkan pelanggan sesuai yang diharapkan.

Selain faktor pendukung yang dipaparkan di atas juga terdapat faktor penghambat yang pastinya sangat menghambat pada pemasaran jasa pendidikan. MA Nurul Islam Karangcempaka memiliki faktor penghambat pada bidang keuangan yang masih terbatas dan juga masih

bergantung pada dana BOS, Dan juga sebagian guru kurang profesional dalam menjalankan tugasnya.

Dalam menciptakan suatu pendidikan yang bermutu atau berkualitas maka membutuhkan dana yang cukup dalam membiayai segala kebutuhan suatu lembaga, hal ini juga berkaitan dengan upaya sekolah dalam menciptakan citra lembaga yang baik. Pada dasarnya, suatu lembaga yang bermutu mampu meningkatkan citra lembaga itu sendiri, sehingga mampu menarik para peserta didik baru untuk mengenyam pendidikan di lembaga tersebut. Maka dari itu, kurangnya keuangan dalam membiayai proses pemenuhan mutu di MA Nurul Islam ini mempengaruhi upaya sekolah dalam menciptakan suatu citra lembaga yang baik. Tentu hal ini menjadi sorotan tersendiri oleh lembaga untuk segera diatasi.

Selain faktor keuangan, kurangnya profesionalisme sebagian guru juga menjadi faktor penghambat dalam upaya sekolah dalam meningkatkan citra lembaga. Di MA Nurul Islam masih ada beberapa guru yang kurang menguasai tugasnya, oleh karena itu pihak lembaga pada tiap tahunnya mengadakan *workshop* untuk meningkatkan seluruh SDM yang ada, sehingga dalam mencapai tujuan yang diinginkan dapat berjalan sesuai dengan apa yang telah ditetapkan.

Selain faktor pendukung yang dipaparkan di atas juga terdapat faktor penghambat yang pastinya sangat menghambat pada pemasaran jasa pendidikan. MA Nurul Islam Karangcempaka memiliki faktor penghambat pada bidang keuangan yang masih terbatas dan juga masih

bergantung pada dana BOS, Dan juga sebagian guru kurang profesional dalam menjalankan tugasnya.

Dalam menciptakan suatu pendidikan yang bermutu atau berkualitas maka membutuhkan dana yang cukup dalam membiayai segala kebutuhan suatu lembaga, hal ini juga berkaitan dengan upaya sekolah dalam menciptakan citra lembaga yang baik. Pada dasarnya, suatu lembaga yang bermutu mampu meningkatkan citra lembaga itu sendiri, sehingga mampu menarik para peserta didik baru untuk mengenyam pendidikan di lembaga tersebut. Maka dari itu, kurangnya keuangan dalam membiayai proses pemenuhan mutu di MA Nurul Islam ini mempengaruhi upaya sekolah dalam menciptakan suatu citra lembaga yang baik. Tentu hal ini menjadi sorotan tersendiri oleh lembaga untuk segera diatasi.

Selain faktor keuangan, kurangnya profesionalisme sebagian guru juga menjadi faktor penghambat dalam upaya sekolah dalam meningkatkan citra lembaga. Di MA Nurul Islam masih ada beberapa guru yang kurang menguasai tugasnya, oleh karena itu pihak lembaga pada tiap tahunnya mengadakan *workshop* untuk meningkatkan kualitas guru dalam proses pembelajaran maupun profesionalitas kerja seluruh SDM yang ada, sehingga dalam mencapai tujuan yang diinginkan dapat berjalan sesuai dengan apa yang telah ditetapkan,

