

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN DATA, DATA PEMBAHASAN

A. Paparan Data dan Temuan Data

1. Paparan Data

a. Gambaran umum lokasi penelitian

Pada bab ini akan dipaparkan tentang hal-hal yang berkaitan dengan temuan-temuan penelitian yang dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sebelum data yang berkenaan dengan fokus penelitian dipaparkan, maka perlu diketahui terlebih dahulu tentang sejarah singkat MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan; visi, misi, dan tujuan MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan; struktur organisasi MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan, data siswa MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

1) Sejarah singkat MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan

MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan merupakan lembaga yang dibawah naungan pondok pesantren Matsaratul Huda. lembaga ini terletak di Dusun Taman Desa Panempun Pamekasan Jl. Kangeran Gg. Pesantren Panempun yang didirikan pada tahun 1990.

2) Profil MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan

a) Data Umum Sekolah/Madrasah

Nama lembaga : MTs. Matsaratul Huda

Nomor Statistik : 121235280040

Status akreditasi : A

b) Alamat Sekolah/Madrasah

Jalan/Kampung : Jl. Kangeran

Desa/Kelurahan : Penempan

Kecamatan : Pemekasan

Kabupaten : Pamekasan

Provinsi : Jawa Timur

Kode Pos :

No. HP :

Tahun Berdiri : 1990

c) Email Sekolah/Madrasah

Email lembaga : mts.matsaratulhuda@gmail.com

d) Profil Kepala Sekolah

Nama : SUKARDI, S. Pd.I

Tempat/Tanggal lahir : Pamekasan, 19 Januari 1980

NIYA : 126 590 043

NIP : -

TMT : 2000

Status sertifikasi : A

Alamat : Dsn. Banleban Ds. Trasak Kec.

Larangan Kab. Pamekasan

No. Telp/WA : 087850536929

**e) Visi, Misi, Tujuan MTs Matsaratul Huda Panempan
Pamekasan**

VISI: “Mencetak anak didik yang berakhlakul karimah dan berprestasi unggul”

MISI: Meningkatkan mutu pendidikan sesuai dengan tuntutan masyarakat dan perkembangan yang diwarnai dengan IMTAK dan IPTEK yang ditunjang oleh sarana dan prasarana yang memadai. Meningkatkan prestasi sesuai potensi yang dimiliki. Menyelenggarakan program pendidikan yang mengakar pada sistem agama, adat istiadat dan budaya masyarakat dengan tetap mengikuti perkembangan dunia luar.

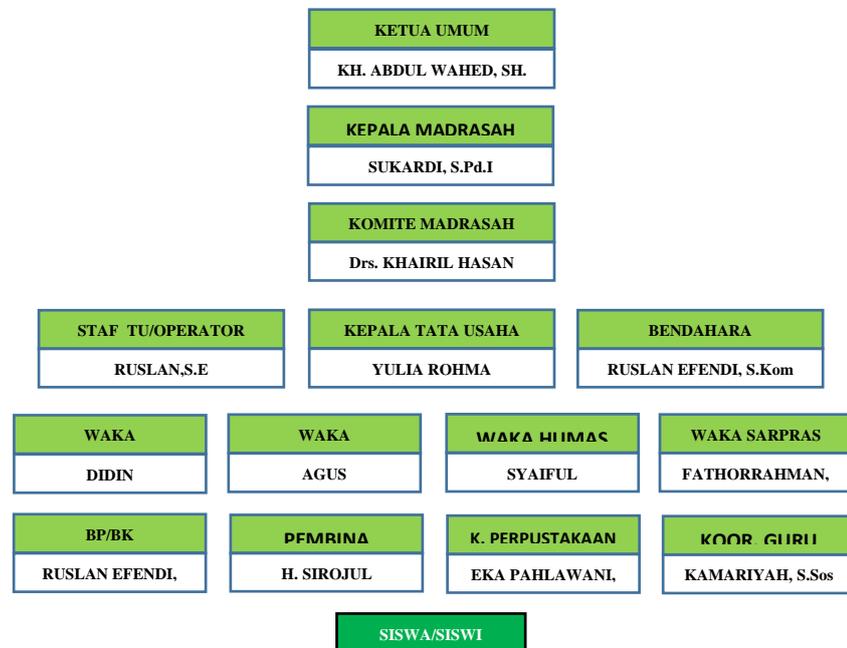
TUJUAN: Mengembangkan budaya sekolah yang religius melalui kegiatan keagamaan. Mengembangkan berbagai kegiatan dalam proses belajar dikelas berbasis pendidikan karakter bangsa Menghargai keberagaman budaya, suku, ras, dan tingkat social ekonomi dalam nasional.

f) Data siswa MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan

Tabel 4.3 Data Jumlah Siswa Siswi Perkelas MTs Matsartul Huda Tahun 2022/2023

No	Jenis Kelas	Kelas I			Kelas II			Kelas III			Jml
		L	P	JL	L	P	JL	L	P	JL	
1.	Kelas regular	18	34	52	1	18	30	10	31	41	123
2.	Kelas tahfidz	2	15	17	2	8	10	5	6	11	38

g) Struktur Organisasi MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan



Gambar 4.1 Struktur Organisasi MTs Matsartul Huda

b. Strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan

Strategi merupakan rencana untuk mencapai suatu tujuan yang sudah direncanakan terutama pada pemasaran pendidikan. Pemasaran pendidikan harus ada strategi agar program-program pemasaran pendidikan terutama dalam penerimaan peserta didik baru berjalan dengan baik sesuai apa yang direncanakan untuk mencapai suatu tujuan. Adanya strategi ataupun perencanaan yang disusun dengan baik menjadi dasar acuan dalam menghadapi kegagalan dalam apa yang program dicapai. Oleh sebab itu, strategi atau perencanaan yang baik agar dapat meminimalisir kegagalan yang akan dihadapi.

Strategi pemasaran pendidikan salah satu hal yang sangat penting dalam meningkatkan jumlah peserta didik terutama pada penerimaan peserta didik baru. MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan memiliki perencanaan dan strategi pemasaran pendidikan untuk meningkatkan peserta didik baru dalam penerimaan peserta selaku kepala kekolah MTs Matsartul Huda Panempan Pamekasan bahwa:

“MTs Matsaratul Huda Panempan ini merupakan lembaga pendidikan dibawah naungan pondok pesantren matsartul huda, untuk persiapan strategi pemasaran pendidikan yang paling penting adalah pembentukan tim PPDB, pembentukan tim PPDB di sini sudah disiapkan oleh yayasan atau tim PPDBnya dari yayasan sendiri dan untuk dari lembaganya kebagian menjadi diseksi-seksinya seperti di tim penyeleksi serta penyabaran brosur diberbagai tempat. Dan juga yang harus dipersiapkan disini adalah media atau didik baru setiap tahunnya. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Sukardi alat promosi untuk mempromosikan lembaga.”¹

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Agus Subiantoro selaku waka kesiswaan MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan bahwa:

“Untuk strategi pemasaran sendiri di sini yang harus dipersiapkan adalah pembentukan panitia PPDB akan tetapi panitia di sini yang menentukan yaitu pondok pesantren. Dan juga kita mempersiapkan alat untuk promosi apalagi di era digital yang semuanya serba online atau media sosial, lembaga ini memanfaatkan media sosial sebagai alat promosi seperti website, instagram, facebook dan lainnya.”²

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Didin Sudarman selaku waka kurikulum serta panitia penerimaan peserta didik baru di MTs Matasaratul Huda Panempan Pamekasan, sebagai berikut:

“Yang pertama disini seperti biasa pembentukan panitia PPDB serta ketua, sekretaris, bagian penguji tau tes. Untuk panitianya rata-rata dari yayasan hanya beberapa yang dari lembaga dan juga dari alumni. Dan juga yang harus disiapkan seperti alat

¹ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

² Agus Subiyantoro, Waka Kesiswaan Dan Guru, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

penyampainya atau media untuk memberitahuka kepada masyarakat atau calon peserta didik baru.”³

Berdasarkan penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa yang harus dalam strategi penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan adalah pembentukan panitia PPDB yang sudah disiapkan oleh pihak yayasan rata-rata panitia dari yayasan sendiri dan mempersiapkan media untuk alat mempromosikan pelaksanaan penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan pamekasan.

Dalam strategi pemasaran pendidikan pasti adanya penyusun strategi pemasaran biasanya yang merumuskan atau menyusun adalah panitia tim PPDB. Hal ini disampaikan oleh Bapak Sukardi sekaligus kepala sekolah MTs Matsartul Panempan Pamekasan bahwa “Untuk perumusan kita bersama yang dimana ada rapat khusus dari kepala-kepala lembaga dan pihak yayasan diputuskan kalau panitianya dari pondok pesantren akan tetapi ada dari lembaga juga.”⁴

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Agus Subiantoro selaku waka kesiswaan di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan bahwa “Nanti dikepanitian itu sendiri setelah dibentuk keapnitiaan oleh yayasan setelah itu melakukan penyusunan strategi pemasaran secara bersama-sama dengan cara melakukan rapat.”⁵

³ Didin Sudarman, Waka Kurikulum, Guru, Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

⁴ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

⁵ Agus Sugiantoro, Waka Kesiswaan Dan Guru, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

Hal ini juga disampaikan oleh Muhammad Febrianto selaku alumni serta panitia PPDB bahwa “Yang pastinya dalam merumuskan atau yang menyusun perencanaan strategi pemasaran di sini adalah kepanitiaan PPDB dengan cara melakukan rapat bersama dan melakukan musyawarah sampai ketemu titik kesepakatan.”⁶

Dari penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam merumuskan atau menyusun perencanaan strategi di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan adalah panitia PPDB yang dilakukan dengan mengadakan rapat bersama dengan melakukan musyawarah sampai ketemu kesepakatan bersama.

Hal yang pertama dilakukan dalam strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsartul Huda Panempan Pamekasan adalah melakukan pemetaan untuk menentukan tempat penyebaran brosur dan penempatan benner diberbagai tempat yang sering dilewati oleh banyak orang. Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Sukardi selaku kepala sekolah di Mts Matsaratul Huda Panempan Pamekasan bahwa “Kalau hal itu memang dari kepanitiaan melakukan beberapa hal seperti publikasi melalui alumni seperti hal pemetaan untuk menentukan tempat penyebaran brosur biasanya melalui alumni.”⁷

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Agus Subiyantoro selaku waka kesiswaan di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan bahwa

⁶ Muhammad Febrianto, Alumni Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

⁷ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

“Hal yang pertama dilakukan dalam perencanaan strategi pemasaran disini adalah kita .melakukan pemetaan untuk mempermudah dalam melakukan promosi penyebaran brosur di beberapa tempat dan penempatan benner. Penyebaran brosur di sini melalui alumni serta siswa di lembaga ini.”⁸

Hal ini juga disampaikan oleh Muhammad Febrianto selaku alumni serta panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempen Pamekasan bahwa “Pemetaan merupakan hal yang harus dilakukan sebelum melakukan strategi pemasaran karena pemetaan disini merupakan menentukan tempat di beberapa wilayah untuk melakukan penyebaran brosur yang melalui alumni, siswa dan panitia lainnya.”⁹

Dari penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa hal pertama yang harus dilakukan sebelum melakukan strategi pemasaran pendidikan yaitu melakukan pemetaan atau menentukan tempat daerah-daerah yang akan di tuju dalam melakukan penyebaran brosur dan promosi.

Strategi pemasaran pendidikan dilakukan untuk meningkatkan jumlah peserta didik pada penerimaan peserta didik baru. Hal ini menyebabkan strategi yang dipakai dalam pemasaran harus ada perubahan, evaluasi, dan perubahan untuk meningkatkan strategi pemasaran yang akan dilaksanakan. Hal di jelaskan oleh Bapak Sukardi

⁸ Agus Sugiantoro, Waka Kesiswaan Dan Guru, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

⁹ Muhammad Febrianto, Alumni Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

selaku kepala sekolah MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan bahwa:

“Kalau namanya strategi dalam pemasaran pasti dari tahun sebelumnya ada peningkatan seperti di media-media pada tahun kemarin itu hanya masih sebatas di facebook, instagram, whatsapp khusus akan tetapi sekarang lebih ke facebook itu hanya fokus di pena matsaratul huda atau facebook semua lembaga dibawah naungan yayasan pondok pesantren Matsaratul huda. dan kemudian ada link-link khusus seperti website yayasan tetapi di dalamnya ada fiturnya masing-masing seperti TK, SD, SDI dan lainnya.”¹⁰

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Didin Sudarman selaku waka kurikulum sekaligus panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan bahwa:

“Untuk perubahan strategi pemasaran pasti ada perubahan seperti pada tahun kemarin siswa yang masuk di lembaga ini mendapatkan seragam gratis. Akan tetapi untuk tahun kedepan strategi itu tidak dilaksanakan lagi karena di sini kita mempromosikan lembaga ini siswa masuk karena lembaga ini mempunyai kualitas dan memiliki program-program unggul.”¹¹

Hal ini juga disampaikan oleh Muhammad Febrianto selaku panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan menjelaskan bahwa “Biasa perubahan di setiap tahunnya ada tapi pasti tidak jauh dari brosur, kalau dulu tidak ada sosialisasi ke lembaga, pemberian sembako tetapi sekarang ada. Pasti ada perubahan dan evaluasi.”¹²

Dari penuturan-penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa, strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di

¹⁰ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

¹¹ Didin Sudarman, Waka Kurikulum, Guru Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

¹² Muhammad Febrianto, Alumni Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

MTs Matsartul Huda Panempun Pamekasan ada perubahan setiap tahunnya seperti di media adanya penamabahan promosi menggunakan website, pemberian seragam gratis, serta pemberian sembako. Dan unrtuk penyebaran brosur yaitu dulu tidak sosialiasi ke lambaga-lambaga akan tetapi sekarang sosialisasi di beberapa lembaga.

c. Implementasi strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsartul Huda Panempun Pamekasan

Pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru akan berjalan lancar dengan adanya keterlibatan dari beberapa pihak seperti panitia PPDB, guru, waka , serta siswa. Hal ini disampaikan oleh Bapak Sukardi selaku kepala sekolah di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan mengatakan bahwa:

“Kalau keterlibatan itu dari semua unsur dari yayasan pondok pesantren dan lembaga. Karen dari kepanitian itu yang membentuk dari hasil musyawarah anatar kepala lembaga dan yayasan. Untuk keterlibatan dalam pelaksanaanya yang pasti panitia PPDB yang paling terlibat karena kan panitia yang melaksanakannya dan juga dibantu oleh alumni, siswa, serta guru untuk hal promosi dalam menyebarkan brosur di berbagai tempat yang sudah disepakati.”¹³

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Agus Subiyantoro selaku waka kesiswaan di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan menjelaskan bahwa “Keseluruhan dari guru terus siswanya juga maksudnya itu dalam pemasaran kan..siswa punya saudara dari situ bisa mengajak atau juga membagikan brosur pemasaran dan juga alumni

¹³ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

berperan aktif dalam pemasaran ini sampai ada juga yang menjadi panitia PPDB.”¹⁴

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Syaiful Maulana selaku waka humas di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan menjelaskan bahwa:

“Kalau yang terlibat dari startegi pemasaran ini ada 3 komponen yaitu dari pondok pesantren, yayasan, dan lembaga serta disini juga dibantu oleh alumni-alumni Matsartul Huda atau disebut HASMA (himpunan alumni matsaratul huda) dan juga siswa juga ikut terlibat dalam hal promosi yaitu seperti penyebaran brosur.”¹⁵

Berdasarkan penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa yang terlibat dalam implementasi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru adalah semua pihak dari lembaga, yayasan pondok pesantren dan di sini juga melibatkan alumni dan siswa dalam pelaksanaa pemasaran yaitu dalam promosi penyebaran broser dibantu oleh alumni dan siswa yang disebarkan di tempat masing-masing yang sudah ditentukan melalui pemetaan.

Pelaksanaan strategi pemsaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan berjalan sesuai apa yang sudah direncanakan. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sukardi selaku kepala selokah di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan menyampaikan bahwa:

“Implementasi strategi itu sebagaimana yang kami rencanakan alhamdulillah implementasinya sesuai dengan yang kami harapkan. Bahkan saat ini lembaga yang paling banyak mendapatkan siswa di lembaga dibawah nauangan yayasan ini. Promosi di sini dilakukan dengan pembagian brosur yang

¹⁴ Agus Sugiantoro, Waka Kesiswaan Dan Guru, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

¹⁵ Syaiful Maulana, Waka Humas Dan Guru, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2022)

dilakukan oleh alumni atau disebut hasma berarti himpunan alumni matsaraul huda. mereka membagikan brosur sesuai pemetaan pembagian masing-masing yang disetiap daerah sudah ada koordinatornya sehingga promosi ini merata disetiap daerah.”¹⁶

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Agus Subiantoro selaku waka kesiswaan di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan menjelaskan bahwa:

“Pelaksanaan strategi pemasaran yang dilakukan sesuai apa yang sudah direncanakan sebelumnya seperti halnya pembagian brosur melalui siswa dan alumni sudah sesuai dengan pemetaan yang sudah dibuat sebelumnya sehingga pembagian brosur tersebut merata. Pelaksanaan strategi pemarkan ini juga dilakukan dengan memanfaatkan perkembangan teknologi seperti mempromosikan di media sosial seperti facebook, instagram serta website-website.”¹⁷

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Didin Sudarman selaku waka kurikulum sekaligus panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan menjelaskan bahwa:

“pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda ini dengan menggunakan penyebaran brosur, biasanya untuk penyebaran brosur ini dilakukan dengan memanfaatkan alumni atau siswa untuk penyebaran disetiap daerah masing-masing. Dan kami juga menyebarkan sendiri brosur ke lembaga-lembaga sebanyak kurang lebih 25 lembaga yang kami sebar. Pelaksanaan promosi ini berjalan dengan lancar apa yang sudah direncanakan sebelumnya.”¹⁸

Dari penuturan-penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan berlajaran sesuai apa yang sudah direncanakan.

¹⁶ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

¹⁷ Agus Subiyantoro, Waka Kesiswaan Dan Guru, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

¹⁸ Didin Sudarman, Waka Kurikulum, Guru, Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

Dalam pelaksanaan pemasaran, mempromosikan MTs Matsartul Huda Panempan Pamekasan yang pertama dilakukan tidak hanya ke sekolah-sekolah atau di luar sekolah. hal ini diperjelas oleh Bapak Sukardi selaku kepala sekolah MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan menjelaskan bahwa:

“Saya selaku kepala sekolah biasanya mempromosikan MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan bukan hanya di sekolah akan tetapi di luar sekolah tetap mempromosikan. Seperti saya kalau ketemu teman dekat atau teman kerja dan kerabat, saya selalu mempromosikan MTs Matsaratul Huda agar anaknya sekolah di sini. Saya menjelaskan keunggulan yang ada di lembaga ini.”¹⁹

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Agus Sugiantoro selaku waka kesiswaan di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan, mengatakan bahwa:

“Mempromosikan lembaga ini adalah hal yang harus saya lakukan agar lembaga ini bisa dikenal oleh masyarakat. Biasaya saya mempromosikan atau memperkenalkan lembaga ini di luar sekolah kepada tetangga atau teman-teman saya. Saya memberitahu kepada mereka tentang keunggulan-keunggulan yang ada di lembaga ini apalagi di sini ada kelas tahfid.”²⁰

Hal ini juga disampaikan oleh Muhammad Febrianto selaku alumni serta panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan menjelaskan bahwa “Saya selaku alumni di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan sering bersosialisasi terhadap masyarakat sekitar sekolah ataupun di luar sekolah. saat saya bersosialisasi, saya juga sambil mempromosikan lembaga ini agar bisa dikenal dikalangan masyarakat.”²¹

¹⁹ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

²⁰ Agus Sugiyantoro, Waka Kesiswaan Dan Guru, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

²¹ Muhammad Febrianto, Alumni Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

Berdasarkan penuturan-penuturan di atas, dapat disimpulkan bahwa mempromosikan lembaga MTs Matsaratul Huda tidak hanya disekolah, mempromosikan juga bisa dilakukan di luar sekolah. Masyarakat bisa mengenal lembaga tersebut ketika ada yang mempromosikan serta menjelaskan keunggulan lembaga tersebut sehingga masyarakat tertarik memasukkan anaknya ke lembaga tersebut.

Dalam pelaksanaan mempromosikan suatu lembaga dalam penerimaan peserta didik baru pastinya menggunakan media sebagai penyampai atau memberitahu. Media yang digunakan adalah berupa offline dan online. Media offline seperti memasang banner promosi dan brosur promosi. Sedangkan media online seperti mengupload di media sosial seperti instagram serta website sekolah. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sukardi selaku kepala sekolah MTs Matsaratul Huda Panempaan Pamekasan mengatakan bahwa:

“Untuk media mempromosikan lembaga dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempaan Pamekasan, pada lembaga ini ada media sosial seperti instagram, facebook, dan website-website yang berisi postingan berupa pamflet promosi yang didalamnya disertai dengan program keunggulan-keunggulan di MTs Matsaratul Huda ini serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan lembaga MTs Matsaratul Huda. Dan juga sebelum penerimaan peserta didik baru (PPDB) pemasangan benner di beberapa tempat dan pembagian brosur. Untuk pembagian brosur di sini kami lakukan melalui alumni-alumni serta siswa-siswa dan kami juga menyebar disetiap lembaga-lembaga lainnya.”²²

²² Sukradi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Agus Sugiyantoro selaku waka kesiswaan di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan, sebagai berikut:

“Pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru menggunakan media sosial mengikuti perkembangan zaman yang bisa dijangkau oleh banyak orang di dalam postingannya berisi pamflet promosi dalam PPDB serta dilengkapi dengan program unggulan yang ada di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan ini. Kebanyakan orang-orang mengetahui tentang pelaksanaan PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan karena adanya banner promosi yang ada di depan sekolah yang sering di lewati oleh banyak orang. Serta pembagian brosur juga bagian dari pelaksanaan promosi lembaga dalam penerimaan peserta didik baru (PPDB).”²³

Hal ini juga diperjelas oleh Bapak Didin Sudarman waka kurikulum serta panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan menyatakan bahwa:

“Biasanya sebelum penerimaan peserta didik baru (PPDB) pelaksanaan pemasaran pendidikan dengan pemasangan banner di depan sekolah untuk memberitahu kepada orang-orang adanya PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan, biasanya banner juga dipasang di jalan masuk ke sekolah yang sering dilewati oleh kendaraan. Dan untuk media online di sini kami menggunakan media sosial serta website yang mudah terbar kepada orang yang ada di luar sehingga tidak menyebar di titik pemetaan penyebaran brosur yang dilakukan oleh alumni dan juga siswa sehingga penyebaran menggunakan media di sini merata”²⁴

Berdasarkan penuturan-penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa, pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matasartul Huda Panempun Pamekasan menggunakan 2 media yaitu offline dan online. Untuk media offline

²³ Agus Sugiyantoro, Waka Kesiswaan Dan Guru, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

²⁴ Didin Sudarman, Waka Kurikulum, Guru, Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

dalam pelaksanaannya berupa pemasangan banner dan pembagian brosur. Pembagian brosur dilakukan oleh alumni dan siswa yang akan dibagikan disetiap daerah yang sudah dipetakan dan juga penyabaran brosur dilakukan di beberapa lembaga kurang lebih 25 lembaga. Sedangkan untuk online berupa media sosial seperti facebook, intagram serta website lainnya. Hal ini dilakukan untuk memberitahu atau memprossikan lembaga agar orang bisa mengetahui lembaga MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan adanya PPDB.

Perkembangan teknologi tentunya sangat dimanfaatkan bagi lembaga untuk mempromosikan lembaganya dalam penerimaan peserta didik baru. Media online atau medsos tidak asing dikalangan masyarakat tua maupun muda karena rata-rata orang zaman sekarang sudah memiliki handpone yang canggih. Oleh sebab itu berikut media sosial ataupun medsos yang digunakan dalam mempromosikan lembaga yaitu:

1) Facebook

Facebook merupakan media sosial yang sudah lama digunakan oleh banyak orang khususnya orang tua. Oleh sebab itu promosi menggunakan facebook menjadi alternatif yang dipilih. Facebook MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan bernama Pena Matsaratul Huda yang berisi semua kegiatan pondok pesantren Matsaratul Huda khususnya MTs.



Gambar 4.2 Facebook Lembaga Matsaratul Huda

2) Instagram

Instagram sering digunakan oleh remaja-remaja, nama instagram MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan adalah mts_matsaratulhuda berisi tentang kegiatan yang dilakukan MTs Matsartaul Huda dan pamflet penerimaan peserta didik baru.



Gambar 4.3 Instagram MTs Matsaratul Huda

3) Whatsapp

Whatsapp merupakan media sosial yang semua menggunakan untuk beriteraksi. Hal ini bisa menyebar pamflet PPDB dengan mengeshare ke grup dan upload di stori.

4) Website

Website sering dicari oleh seseorang untuk mencari tahu informasi digoogle. MTs Matsartul Huda memiliki website yaitu <https://matsaratulhuda.net>.



Gambar 4.4 Website Pondok Pesantren Matsaratul Huda

Hal ini juga sependapat dengan hasil observasi yang dilakukan peneliti, sebagai berikut:

“Saat saya melakukan pengamatan di beberapa media yang saya dapatkan informasi saat melakukan pengamatan di sekolah. Media sosial yang digunakan MTs Matsaratul Huda yaitu Instagram, Facebook, dan website. Instagram yang digunakan yaitu Pena Matsaratul Huda dan MTs Matsartul Huda berisi tentang kegiatan-kegiatan serta promosi penerimaan peserta didik baru dan sama seperti di Facebook juga. Akan tetapi di websitenya memiliki fitur yang lengkap seperti ada fitur khusus

penerimaan peserta didik baru yang meliputi pendaftaran online dan juga biaya daftar ulang.”²⁵

Dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru tidak hanya proses pemasaran yang dilakukan akan tetapi tahap-tahap penerimaan peserta didik baru juga harus dilaksanakan. Hal ini jelaskan oleh Bapak Sukardi selaku kepala sekolah di MTs Matsaratul Huda Panempan sebagai berikut:

“Untuk penerimaan peserta didik baru di MTs ini bukan dilakukan oleh lembaga ini, hanya sebagian yang menjadi panitia itupun sebagai seksi-seksi. untuk pendaftarannya dilakukan secara online dan untuk pembayaran juga dengan via transfer. Di sini ada beberapa tahap yaitu pendaftaran, selanjutnya administrasi pembayaran, dan selanjutnya tahap tesse.”²⁶

Hal ini sama disampaikan oleh Bapak Didin Sudarman selaku waka kurikulum sekaligus panitia PPDB menyatakan bahwa:

“Di sini saya sebagai panitia PPDB kebetulan kebagian di tahap pengujian atau test siswa yang mendaftar. Tahap tes ini adalah tahap dimana siswa ditentukan di masukkan di MTs atau SMP. Pada tahun kemarin ada siswa yang tidak bisa ngaji dan baca otomatis siswa ini tidak lulus. Akan tetapi ada pertimbangan dari yayasan siswa itu bisa masuk di lembaga ini tetapi bukan MTs, masuk di SMP. Hal ini memberatkan kami karena siswa ini harus diberi kelas private untuk membaca dan mengaji agar bisa. Dan terkadang siswa ada yang tidak cocok atas pilihan yang ditentukan yayasan seperti tidak cocok masuk MTs. Sebelum tahap tes ada tahap pendaftaran dan administrasi pembayaran”²⁷

Hal ini juga disampaikan oleh Muhammad Febrianto selaku alumni sekaligus panitia PPDB menyatakan bahwa:

“Pada pelaksanaan penerimaan peserta didik baru ada beberapa tahap yaitu tahap pendaftaran, administrasi pembayaran, dan

²⁵ Observasi Langsung di Media Sosial MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan (18 Oktober 2022)

²⁶ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

²⁷ Didin Sudarman, Waka Kurikulum, Guru, Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

pengetesan. Pada tahap pendaftaran dilakukan secara online tinggal memasukkan biodata kedalam link yang sudah disedia kemudian biodata tersebut otomatis masuk ke drive. Untuk pembayaran dilakukan via transfer dan bisa juga secara langsung. Selanjut tahap pengetesan merupakan penentu pembagian apa di MTs atau SMP.”²⁸

Dari penuturan-penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa pada tahap penerimaan peserta didik baru (PPDB) terdiri dari pendaftaran, administrasi pembayaran, pengetesan. Pada pendaftaran dan administrasi pembayaran dilakukan secara online, untuk pendaftaran langsung mengisi biodata kedalam link yang sudah disediakan kemudian biodata tersebut akan masuk otomatis, selanjutnya melakukan pembayaran mengguna via transfer, dan yang terakhir melakukan ujian atau tes.

Dari hasil implementasi staregi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan jumlah peserta didik pada tahun penerimaan peserta didik baru tahun 2022/2023 mengalami peningkatan di MTs Matsartul Huda Panempan Pamekasan. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sukardi selaku kepala sekolah MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan, sebagai berikut:

“Alhamdulillah pada tahun terakhir ini MTs Matsartaul Huda Panempan Pamekasan Mengalami Peningkatan dibandingkan dengan lemabaga lain yang dibawah naungan yayasan pondok pesantren Matsaratul Huda Panempan Pamekasan. Untuk jumlah yang masuk di MTs ini 69 peserta didik. Pada 3 tahun terakhir kita mengalami turun naik. Untuk tahun 2020/2021 berjumlah 52, 2021/2022 berjumlah 40 pada tahun ini

²⁸ Muhammad Febrianto, Alumni Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

mengalami penurunan, tetapi pada tahun 2022/2023 mengalami peningkatan berjumlah 69²⁹

Hal ini juga disampaikan oleh bapak Didin Sudarman selaku waka kurikulum sekaligus panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan sebagai berikut:

“Dalam pelaksanaan strategi pemasaran dalam PPDB membuahkan hasil yang baik. Hal ini karena jumlah peserta didik baru pada tahun ini melebihi target yang dimana ada beberapa yang dimasukkan ke SMP karena faktor tersebut. Pada tahun ini peningkatannya sangat drastis ketimbang tahun-tahun sebelumnya hal ini menyebabkan ada rungan dibagi dua untuk memudahkan guru dalam pembelajaran agar tidak kelelahan saat mengajar. Untuk jumlah peserta didik yang pendaftar dan yang diterima jumlah sama yang berarti tidak ada pembuangan.”³⁰

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Agus Sugiyantoro selaku waka kesiswaan di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan menjelaskan sebagai berikut:

“Pada penerimaan peserta didik baru pada tahun ini mengalami peningkatan dibandingkan pada tahun sebelumnya. Pada tahun sebelumnya mengalami penurunan dan pada tahun sekarang mengalami peningkatan. jumlah peserta didik yang masuk untuk tahun ini sekitar 69 peserta didik, untuk tahun kemaren itu 40 peserta didik.”³¹

Dari penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa hasil implementasi strategi pemasaran dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan dapat meningkatkan jumlah peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan pada tahun 2022/2023 yang berjumlah 69 peserta didik baru yang diterima dan untuk jumlah pendaftar dan jumlah yang diterima

²⁹ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (27 Oktober 2022)

³⁰ Didin Sudarman, Waka Kurikulum, Guru, Dan Panitia PPDB (27 Oktober 2022)

³¹ Agus Sugiyantoro, Waka Kesiswaan Dan Guru, *Wawancara Langsung* (22 Oktober 2022)

sama artinya tidak ada pembuangan atau penolakan. Hal ini dapat dilihat dari hasil dokumentasi data yang peneliti peroleh sebagai berikut:

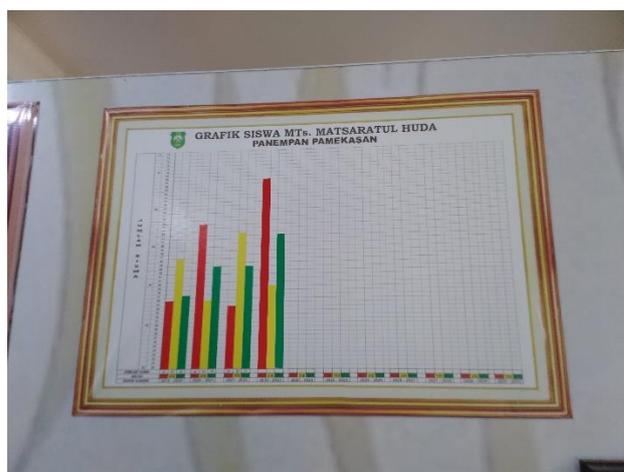
Tabel 4.4 Jumlah Penerimaan Peserta didik Baru 3 Tahun Terakhir MTs Matsaratul Huda

No	Jenis Kelas	Tahun Penerimaan					
		2022/2023		2021/2022		2020/2021	
		L	P	L	P	L	P
1.	Kelas Reguler	18	34	12	18	10	31
2.	Kelas Tahfidz	2	15	2	8	5	6
Jumlah		69		40		52	

(Sumber Dokumentasi MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan)

Hal ini sependapat dengan hasil observasi yang dilakukan peneliti di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan, sebagai berikut:

“Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan pada saat saya mengunjungi ruang guru terdapat grafik siswa MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan disetiap tahunnya yang menunjukkan adanya peningkatan peserta didik pada tahun 2022/2023. Dari hasil pengamatan yang saya lakukan bahwa benar adanya peningkatan yang dialami MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan pada tahun ini.”³²



³² Observasi Langsung Di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan (27 Oktober 2022)

Gambar Grafik 4.5 Siswa MTs Matsartul Huda Panempan Pamekasan

Dalam hal ini terlihat pada gambar 4.5 bahwa grafik siswa di MTs Matsartul Huda yang terletak di ruang guru terdapat jumlah siswa beberapa tahun di dalam grafik tersebut pada tahun 2022/2022 jumlah siswanya mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh MTs Matsartul Huda Panempan Pamekasan berjalan dengan apa yang diinginkan atau sesuai rencana.

d. Faktor pendukung dan penghambat implementasi strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsartul Huda Panempan Pamekasan

Dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan yang dilakukan pastinya ada faktor pendukung dan penghambat. Faktor pendukung sendiri merupakan hal yang mendukung pelaksanaan pemasaran yang sedang berjalan atau dilakukan. Sedangkan faktor penghambat merupakan hal-hal yang mengesampingkan dalam pelaksanaan pemasaran yang sedang berlangsung atau berjalan. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sukardi selaku kepala sekolah di MTs Matsartul Huda Panempan Pamekasan menyatakan bahwa:

“Yang namanya sebuah program memang ada yang mendukung dan tidak lepas dengan hambatan. Selama pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsartul Huda Panempan Pamekasan ini faktor yang mendukung adalah media teknologi yang bisa mendukung dalam mempromosikan sehingga lembaga ini bisa dikenal oleh banyak orang bisa juga oleh orang luar daerah dan juga alumni MTs Matsartul Huda yang sangat mendukung. Dan juga yang

sangat berpengaruh saat ini adalah program unggulnya yang ada di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan ini seperti 40% peminat tahfid di lembaga ini. Apalagi saat lomba tahfid barusan tingkat kecamatan yang kabupaten pamekasan didominasi oleh MTs khususnya Matsaratul Huda ini. Sedangkan untuk faktor penghambat di sini adanya banyaknya lembaga pendidikan yang ada. Akan tetapi kami di sini tidak ambil pusing karena orang yang memang niat belajar di MTs Matsaratul Huda ini pasti mendapat kepercayaan terhadap lembaga ini. Dan faktor pendukung lainnya adalah lembaga ini memiliki akreditasi A yang artinya masyarakat bisa lebih mempercayai lembaga ini.”³³

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Agus Sugiyantoro selaku waka humas di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan, sebagai berikut:

“Faktor pendukungnya untuk masalah yang terpadu kita banyak patner lembaga lain yang bisa memudahkan kita untuk mengenalkan sekolah kita dan juga pembentukan tim PPDB yang sudah ada di pondok pesantren hanya perwakilan lembaga yang menjadi penitias di seksi-seksinya. Dan di lembaga ini sudah berakreditasi A karena masyarakat sekarang mencari sekolah yang mempunyai akreditasi yang baik. Dalam mempromosikan alumni atau hasma disebut himpunan alumni jugaikut membantu dalam kegiatan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru ini. Sedangkan untuk kendala saat di tes masuk MTs tetapi siswa maunya ke SMP hal ini kami pasrahkan ke yayasan untuk mendapatkan jalan terbaiknya agar anak itu betah di sini. Apalagi banyak pesaingan dalam penerimaan peserta didik baru ini bisa juga menjadi tantangan atau penghambat bagi kami.”³⁴

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Didin Sudarman selaku waka kurikulum serta panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan, sebagai berikut:

“pendukungnya kami adalah adanya program unggul seperti tahfid, bahasa asing, baca kitab kuning. Dan juga faktor pendukungnya di sini adalah media yang ada yang bisa mempermudah dalam melakukan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru. Sarana dan prasarana juga

³³ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

³⁴ Agus Sugiyantoro, Waka Kesiswaan Dan Guru, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

mejadi faktor mendukung dalam hal ini serta lembaga ini sudah memiliki akreditasi A. Sedangkan untuk faktor penghambat banyaknya persaingan atau lembaga pendidikan yang ada. Dulu kebanyakan siswa dari branta sekolah di sini tetapi sekarang di branta sudah ada lembaga MTs sehingga siswa di branta memilih sekolah yang ada di branta.”³⁵

Hal ini juga disampaikan oleh Muhammad Febrianto selaku alumni serta panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan menjelaskan bahwa “Dalam pelaksanaan faktor pendukung adalah sumber daya manusia yang ada di lembaga ini dan media yang digunakan. Sedang faktor penghambatnya adalah jaringan yang sangat lambat apalagi saat mati lampu sehingga proses pelaksanaannya tidak berjalan.”³⁶

Dari penuturan-penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa faktor pendukung dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan di sini adalah mempunyai program-program yang bisa diunggulkan seperti bahasa asing, pembacaan kitab kuning, dan tahfid. Mayoritas kebanyakan masuk ditahfid. Bukan hanya dari program aja yang mendukung akan tetapi sarana dan prasarana juga mendukung dan memiliki akreditasi A. Dan juga dari faktor sumber daya manusia yang ada di lembaga ini seperti alumni dan siswa juga ikut serta dalam promosi dengan penyebaran brosur di setiap daerah masing-masing serta panitia sendiri juga menyebar di beberapa lembaga sekitar 25

³⁵ Didin Sudarman, Waka Kurikulum, Guru, Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

³⁶ Muhammad Febrianto, Alumni Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

lembaga dan juga mempunyai banyak partner lembaga lain. Faktor pendukung lainnya adalah media seperti media sosial instagram, facebook, whatsapp serta website-website lainnya yang bisa membantu dalam mempromosikan lembaga sehingga masyarakat cepat mengetahui lembaga ini. Apalagi sekarang zamannya teknologi. Sedangkan untuk faktor penghambat adalah adanya banyak pesaing atau lembaga yang ada dan kurang cocoknya siswa dalam pemilihan lembaga yang sudah ditentukan sesuai kemampuan saat ditest. Dan faktor penghambat lainnya adalah terkendala jaringan yaitu lemot atau saat padaman sehingga proses pelaksanaannya bisa tertunda.

Memiliki Akreditasi yang baik sangatlah penting, karena hal tersebut untuk mengetahui sejauh mana lembaga memenuhi kriteria standar nasional pendidikan. Dan juga akreditasi ini sangat penting untuk menjamin kualitas lulus dari lembaga itu sendiri. Dalam penelitian ini, Mts Matsaratul Huda Panempun Pamekasan sudah memiliki akreditasi A. Hal ini sangat berpengaruh dan mendukung dalam pemasaran pendidikan karena saat mempromosikan lembaga akan menyertakan akreditasi yang dimiliki lembaga.

Hal ini juga sependapat dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, sebagai berikut:

“Pada saat saya melakukan pengamatan langsung di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan benar bahwa akredisinya A. Hal ini ditunjukkan pada saat saya melakukan pengamatan serta wawancara di ruang kepala sekolah ada

beberapa figura-figura dan salah satunya ada figura sertifikat akreditasi MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan.³⁷



Gambar 4.6 Sertifikat Akreditasi MTs Matsaratul Huda

Dalam hal ini terlihat jelas pada gambar 4.6 bahwa MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan memiliki akreditasi A. Hal ini menjadi keuntungan lembaga dalam melakukan pemasaran karena pada dasarnya calon peserta didik ingin atau mencari sekolah yang mempunyai akreditasi yang terbaik.

e. Solusi mengatasi hambatan implementasi strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsartul Huda Panempun Pamekasan

Hambatan dalam pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan bukan hal harus dibiarkan. Hambatan tersebut harus diatasi agar pelaksanaan strategi pemasaran yang dilakukan berjalan dengan efektif atau sesuai tujuan. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Sukardi Selaku kepala sekolah di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan bahwa:

“Untuk mengatasi hambatan sebetulnya sebagaimana yang saya sampaikan hambatan tidak begitu berarti karena pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan ini bisa

³⁷ Hasil Observasi Langsung di MTs Masaratul Huda Panempun Pamekasan (22 Oktober 2022)

dikatakan hampir berjalan mulus atau sesuai apa yang direncanakan karena masyarakat saat ini bisa membedakan lembaga yang bisa dipercaya oleh masyarakat. Dan untuk hambatan karena banyak lembaga yang ada atau persaingan yang ketat, di sini kami hanya melakukan evaluasi apa yang harus diperbaiki untuk kedepannya.”³⁸

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Agus Sugiyantoro selaku waka kesiswaan di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan menjelaskan bahwa:

“Kita tidak luput dengan musyawarah dengan tim yang ada di lembaga, baru kalau kita tidak mampu kita langsung pasrahkan kepada yayasan untuk meminta solusi atas kendala tersebut. Untuk mengatasi masalah banyak persaingan, kita tidak perlu memikirkan itu, yang kita lakukan hanya melakukan evaluasi setiap sesudah melaksanakan strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan ini.”³⁹

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Didin Sudarman selaku waka kurikulum sekaligus panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan menjelaskan bahwa:

“solusinya kita bukan hanya menerima akan tetapi kita menjual program unggulan yang ada. Untuk mengatasi banyak persaingan kita selalu memanfaatkan program-program unggul yang ada di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan seperti kita sering mengikuti lomba-lomba agar kita bisa dikenal oleh lembaga lain kalau kita bisa bersaing. Seperti halnya lomba tahfid yang kemarin kami mendapatkan juara 3. Juga jangan lupa melakukan evaluasi karena evaluasi sangat penting dalam pelaksanaan. Untuk yang tadi masalah siswa tidak mau atas pilihan yang telah ditentukan, biasanya kami melakukan musyawarah sesudah musyawarah belum menemukan jalan keluar langsung kita pasrahkan kepada yayasan.”⁴⁰

³⁸ Sukardi, Kepala Sekolah, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

³⁹ Agus Sugiyantoro, Waka Kesiswaan Dan Guru, *Wawancara Langsung* (17 Oktober 2022)

⁴⁰ Didin Sudarman, Waka Kurikulum, Guru, Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

Hal ini juga disampaikan oleh Muhammad Feberianto selaku alumni serta panitia PPDB di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan menjelaskan bahwa “Untuk mengatasi hambatan jaringan tersebut kami menyiapkan atau menyediakan modem untuk menjaga-jaga takut adanya pemadaman listrik. Setiap saat harus mengecek data kouta modem tersebut apakah masih ada atau tidak.”⁴¹

Berdasarkan penuturan-penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa solusi mengatasi hambatan dalam banyaknya pesaing atau lembaga yang ada dengan cara sering mengikuti lomba-lomba di luar agar bisa dikenal oleh lembaga lain dan lebih meningkatkan lagi kualitas dari beberapa segi program unggul yang ada. Dan juga melakukan evaluasi sesudah pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru. Untuk mengatasi siswa kurang cocok atas pilihan yang sudah ditentukan dengan cara melakukan musyawarah dengan tim. Tetapi kalau belum menemukan jalan keluar langsung pasrahkan kepada yayasan agar yayasan yang menentukan. Dan untuk masalah jaringan hal yang dilakukan menyediakan atau menyiapkan modem untuk jaga-jaga takut ada pemadaman listrik saat pelaksanaan.

⁴¹ Muhammad Febrianto, Alumni Dan Panitia PPDB, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2022)

2. Temuan Penelitian

Berdasarkan paparan-paparan deskripsi diatas, maka dapat memperoleh temuan penelitian sebagai berikut:

a. Strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan

Strategi pemasaran pendidikan dilakukan sebelum kegiatan penerimaan peserta didik baru berlangsung. Untuk itu, strategi pemasaran perencanaanya yaitu:

- 1) Pembentukan tim PPDB yang disiapkan oleh yayasan berupa ketua, sekretaris, bendahara, dan lainnya, untuk yang di lembaga menjadi seksi-seksinya.
- 2) Melakukan pemetaan untuk penempatan benner dan penyebaran brosur melalui alumni, siswa, serta lembaga-lembaga yang akan disebar.
- 3) Menentukan media atau alat promosi dalam pemasaran pendidikan yang akan dilaksanakan.

b. Implementasi strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan

Implementasi atau pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan, sebagai berikut:

- 1) Penyebaran brosur
- 2) Pemasangan benner
- 3) Alat atau media promosi
- 4) Tahap PPDB: pendaftaran, administrasi pembayaran, dan tes
- 5) Hasil dari pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan dalam PPDB yaitu meningkatkan jumlah peserta didik tahun 2022/2023

c. Faktor pendukung dan penghambat implementasi startegi pemasaran dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan

Faktor pendukung implementasi strategi pemasaran dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan pamekasan adalah

- 1) Memiliki program unggul
- 2) Memiliki akreditasi A
- 3) Sumber daya manusia yang ada di lembaga
- 4) Alat atau media promosi

Sedangkan faktor penghambat implementasi strategi pemasaran dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan pamekasan adalah

- 1) Persaingan yang ketat
- 2) Pada tahap PPDB

- 3) Siswa tidak cocok atas pilihan penentuan di MTs atau SMP
- 4) Terkendala jaringan

d. Solusi mengatasi hambatan implementasi strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan

Solusi mengatasi hambatan strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan yaitu yang pertama

- 1) Adanya pesaing atau banyaknya lembaga pendidikan yang ada di sekitar dengan cara memperbanyak mengikut sertakan siswa dalam lomba di berbagai tingkat. Dan juga melakukan evaluasi di setiap sesudah pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan
- 2) Siswa yang tidak mau atas pilihan yang ditentukan dengan cara melakukan musyawarah dan dipasrahkan kepada yayasan untuk mengambil jalan tengah.
- 3) Untuk kendala jaringan lemot atau pemadaman listrik dengan cara menyediakan modem saat pelaksanaan penerimaan peserta didik baru untuk jaga-jaga ada pemadaman listrik.

B. Pembahasan

1. Strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan

Dari hasil temuan pada penelitian yang ditemukan dilapangan bahwa pada stretegi pemasaran yang dilaksanakan sudah dilanjakan dengan proses manajemen yaitu terdiri dari perencanaan sampai ke implementasi untuk mencapai sauatu tujuan yang akan dicapai. Adanya perencanaan akan memudahkan dalam pelaksanaan atau implementasi yang akan diakukan dan menimalisir kegagalan saat pelaksanaannya.

Penerapan strategi pemasaran adalah sebagai proses pengembanagan, serta memelihara kesesuaian antara kemampuan dan tujuan lembaga, dan juga perubahan pemasaran. Strategi pemasaran ini meliputi aktivitas untuk mengembangkan visi misi yang jelas. Dibalik proses pemasaran terdapat unsur-unsur yang endukung dalam proses pemsasarn. Berikut unsur utama yang terdapat dalam pemasaran, yaitu sebagai berikut:

- a. Segmentasi merupakan tindakan indentifikasi dan pembentukan kelompok secara terpisah.
- b. Targeting merupakan tindakan memilih anatara satu atau lebih untuk dimasuki.
- c. Positioning murupakan penetapan posisi pasaran untuk bertujuan membangun dan mengkomunikasikan keunggulan produk kepada konsumen.⁴²

Temuan pada penelitian yang pertama kali adalah pada strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs

⁴² Maisah, Mahdayeni, Maryam, Dan Muhammad Roihan Alhaddad, “*Penerapan 7P Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Tinggi*”, Jurnal Ekonomi Dan Manajemen Sistem Informasi Vol. 1 No 4, 2020, 327.

Matsaratul Huda Panempan Pamekasan yang sudah dipaparkan pada bab sebelumnya sebagai berikut:

a. Pembentukan tim PPDB

Hal utama yang dilakukan dalam perencanaan PPDB yaitu membentuk panitia PPDB yang dibentuk oleh kepala sekolah atau madrasah selaku penanggung jawab PPDB.⁴³ Dalam suatu pelaksanaan PPDB hal yang pertama dilakukan adalah pembentukan tim PPDB karena tanpa adanya tim PPDB pelaksanaan PPDB tidak akan berjalan lancar atau efektif. Berikut pengorganisasian atau penetapan tugas panitia penerimaan peserta didik baru (PPDB) yaitu:

- 1) Penanggung jawab berarti bertanggung jawab secara penuh dalam pelaksanaan PPDB.
- 2) Ketua pelaksana berarti mengkoordinir atau mengatur semua kegiatan PPDB, mengarahkahkan, bertanggung jawab.
- 3) Sekretaris berarti menyiapkan semua administrasi dalam kegiatan PPDB, membuat pengumuman resmi PPDB, dan membantu ketua menyusun laporan.
- 4) Bendahara berarti mengelola keuangan selama pelaksanaan PPDB
- 5) Seksi-seksi terdiri dari kesekretariatan, sosiasal/publikasi, pendaftaran, seleksi, monitoring atau evaluasi dan keamanan.⁴⁴

Dalam penelitian ini pembagian atau yang membentuk tim penerimaan peserta didik baru (PPDB) adalah yayasan karena MTs ini

⁴³ Sheila Rohmah, Wahyudi, dan Fanzal Pamungkas, “*Pengelolaan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) Berdasarkan Sistem Zonasi di SMP Negeri 1 Mlonggo Jepara*”, *Jurnal Of Islamic Education Management* Vol. 1 No. 1, 2020, 28.

⁴⁴ *Ibid.*, 29.

merupakan lembaga dibawah naungan pondok pesantren. Untuk pembagian panitia PPDB, pada panitia seperti penanggung jawab, ketua pelaksana, sekretaris, bendahara itu sudah disediakan di yayasan atau dari yayasan. Untuk lembaga hanya kebagian di kepanitiaan seksi-seksinya.

- b. Melakukan pemetaan untuk penempatan benner dan penyebaran brosur

Melakukan pemetaan dilakukan oleh panitia sesuai dengan daerah alumni dan siswa, disetiap daerah ada koordinatornya masing-masing sehingga sudah ada yang mengatur. Untuk pemetaan penempatan benner pasti penempatan pemasangan benner di tempat yang sering dijangkau oleh orang banyak.

- c. Menentukan media atau alat promosi pemasaran pendidikan

Menurut penjelasan pada paparan di atas alat atau media yang digunakan mengikuti perkembangan teknologi. Media online yang digunakan adalah media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp serta website-website lainnya. Perkembangan zaman teknologi menjadi kebutuhan sehari yang tidak bisa dipisahkan. Oleh sebab itu promosi lebih gampang tersebar di media sosial. Untuk media offlinenya memanfaatkan dengan sumber daya manusia yang ada di MTs Matsaratul Huda seperti alumni dan siswa ikut melakukan penyebaran brosur berdasarkan daerah masing-masing dan untuk tenaga pendidik juga menyebarkan dibeberapa lembaga.

2. Implementasi strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan

Implementasi atau pelaksanaan dari strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru berpengaruh banyak terhadap peningkatan penerimaan peserta didik. Untuk memperthankan eksistensi madrasah di mata publik atau masyarakat adalah dengan adanya program unggul salah satunya seperti tahfidzul quran. Dalam hal ini dalam pelaksanaan memanfaatkan keunggulan yang ada di lembaga.

Temuan pada penelitian implementasi strategi pemasaran dalam penerimaan peserta didik baru adalah promosi pemasaran pendidikan dilakukan dengan cara penyebaran brosur melalui alumni atau hamda yang berarti himpunan alumni matsaratul huda dan siswa yang disebar di daerah masing-masing yang ditentukan saat pemetaan dilakukan. Pembagian brosur juga dilakukan langsung ke lembaga-lembaga lain yang dilakukan oleh panitia PPDB sekitar 25 lembaga yang sudah disebar brosur. Promosi ini juga dilaksanakan dengan pemasangan benner yang tempatkan disutu tempat yang sering dijangkau oleh orang. Untuk alat atau media promosi yang dilakukan menggunakan media online seperti media sosial yaitu facebook, instagram, whatsapp. Dan untuk media offline melalui orangtua/walimurid, alumni, siswa, serta langsung nyebar di beberapa lembaga. Dalam pelaksanaan penerimaan peserta didik baru dilakukan beberapa tahap dengan secara online dan bisa juga secara offline. Yang pertama melakukan pendaftaran, untuk yang secara online pendaftaran langsung bisa memasukkan biodatanya ke link drive yang sudah dibagikan. Selanjutnya selanjutnya yang kedua melakukan administrasi pembayaran via transfer atau bisa bayar langsung untuk pendaftaran yang offline. Dan

tahap yang terakhir adalah test, adalah tahap dimana anak ditentukan lulus atau tidak dan penentuan masuk di MTs atau di SMP. Pelaksanaan implementasi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan mendapatkan hasil yaitu meningkatnya jumlah peserta didik pada tahun ajaran 2022/2023. Hal ini tidak luput dari kerja sama tim dari awal menentukan strategi sampai pelaksanaan pemasaran pendidikan sampai ke tujuan yang sudah di rencanakan. Jumlah pendaftar pada tahun 2022/2023 yaitu 69 pendaftar sedangkan yang diterima sama 69 orang yang terdiri dari 19 laki-laki dan 50 perempuan. Meskipun pada tahun 2020/2021 terdiri dari 52 peserta didik turun ke 40 peserta didik pada tahun 2021/2022. Jadi, hasil dari implementasi yang dilaksanakan pada tahun ini berjalan lancar sehingga jumlah peserta didik pada tahun ini meningkat.

Perkembangan teknologi menjadi hal yang berpengaruh dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan. Setiap media media sosial pastinya mempunyai karakter yang berbeda walaupun fungsinya dan kegunaannya tetap sama. Berikut karakteristik media sosial yaitu:

a. Portal media sosial

Karakteristik portal media sosial ini memiliki oleh penyedia seperti facebook dan google+ dan sejenisnya. Pengguna dari media sosial ini antara usia anatar 15-60 tahun. Dari segi profesi biasanya dari pelajar, mahasiswa, pekerja kantoran, dosen, tokon pengusaha, dan juga office boy. Oleh sebab itu potensi pemasarannya sangat terbuka dan target sasaran.

Jenis promosi yang dapat dilakukan dalam media sosial ini bisa bersifat statis atau iklan banner dan tulisan. Media sosial ini memiliki beragam fitur seperti menandai foto, unggah video, unggah foto, tautan, siaran langsung, post status dengan jumlah yang tidak terbatas. Sehingga lembaga dalam mempromosikan menyebarkan konten promosi.

b. Media sosial berbasis lokal

Media sosial ini memiliki karakteristik seperti Foursquare. Media sosial ini memiliki member lebih terbatas dibandingkan media sosial portal, karena pemilik akun mempunyai kecenderungan dalam untuk kesenangan dan eksistensi. Media sosial ini, pengguna usia lebih dewasa dibandingkan media sosial portal. Sehingga potensi pemasaran lebih terbatas.

c. Portal forum diskusi dan milis

Media sosial ini memiliki karakteristik seperti Kaskus, Forum Otomotif, Yahoogroups, Googlegroups, dan seterusnya. Potensi pemasaran di sini sangat terbatas dan sangat mengarah terhadap komunitas tertentu atau tidak semua orang. Pemasaran pada media ini sebaiknya produk atau jasa yang dipromosikan sesuai dengan tema yang diangkat. Pada media ini jenis promosi bisa berupa teks, banner, atau kerjasama. Biasanya pada media ini dijadikan sebagai alat tempat iklan gratis.

d. Blog

Media sosial dengan karakteristik seperti Blogdetik, Kompasiana, Blogspot, dan seterusnya. Pengguna media sosial ini

mempunyai maksud atau tujuan dalam pembuatan blog, seperti hal untuk memberikan sebagai informasi berkaitan dengan profil, promosi produk, jasa, komunitas, dan lainnya.

e. Mikroblogger

Berbeda dengan blog, microblog dibatasi oleh keterbatasan teks atau variasi content, microblog yang paling populer saat ini yaitu Instagram, Twitter. Pengguna akun atau pemilik akun mempunyai tujuan masing-masing dalam menggunakan media sosial ini. Menggunakan untuk berkomunikasi, pencitraan, berjualan.⁴⁵

Menurut James dan Philips dalam David Wijaya menyimpulkan bahwa seluruh sekolah harus memiliki unsur-unsur bauran jasa pendidikan. Berikut bauran atau pemasaran bisa disebut juga dengan istilah 7P:

- a. Produk (*product*), yaitu meliputi fasilitas dan pelayanan yang ditawarkan oleh sekolah.⁴⁶ Produk yang ditawarkan kepada konsumen adalah program yang ada di sekolah. Dalam hal ini lembaga pendidikan harus menawarkan kepada masyarakat atas program-program unggul yang dimiliki oleh sekolah sehingga nantinya masyarakat bisa memilih lembaga mana yang bisa masyarakat yang bisa mendapatkan apa yang diinginkan. Pada penelitian ini program yang ditawarkan salah satunya adalah Tahfidzatul Quran merupakan program yang dimiliki oleh MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan dan juga ada kelas bahasa asing seperti bahasa Arab serta bahasa Inggris.

⁴⁵ Didik Susilo, "Optimalisasi Penggunaan Media Sosial Sebagai Sarana Pemasaran Jasa Pendidikan", *Jurnal Pencerahan* Vol. 11 No. 1, 2018, 52-53.

⁴⁶ Wijaya, *Pemasaran Jasa*, 71.

- b. Harga (*price*), yaitu pembiayaan (*costing*) yang membandingkan pengeluaran dan pendapatan serta penentuan harga yang dikenakan oleh pelanggan jasa pendidikan.⁴⁷ Dalam penelitian ini, hal pembiayaan di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan gratis atau tidak dipungut biaya. Akan tetapi yang ada biayanya adalah di pondok pesantrennya.

Harga dalam konteks jasa pendidikan merupakan seluruh biasanya yang dikeluarkan oleh peserta didik untuk mendapatkan jasa yang ditawarkan oleh lembaga. Penetapan harga seperti SPP, biaya pembayaran, biaya pembangunan dan pembiayaan lainnya. Semakin tinggi mutu pendidikan maka harga menyesuaikan.⁴⁸

- c. Lokasi (*place*), yaitu berhubungan dengan tempat lembaga jasa atau produk melakukan kegiatan atau pelaksanaan. menurut Kolter dalam Maisah lokasi yang strategis, nyaman, dan mudah dijangkau akan menjadi daya tarik kepada konsumen atau pelanggan. Menuruthasanah dalam Maisah, pemilihan lokasi merupakan nilai investasi yang mahal karena lokasi bisa menentukan ramainya atau tidak pengunjung.⁴⁹ Oleh sebab itu tempat atau lokasi sangat penting untuk lembaga pendidikan, khususnya pada pemasaran pendidikan. Dalam penelitian ini lokasi MTs Matsartul Huda berada di perkotaan dalam gang sekitar 100 meter, yang bisa dijangkau oleh kendaraan umum.
- d. Promosi (*promotion*), yaitu aktivitas pemasaran yang berusaha dalam menyebarkan informasi mempengaruhi konsumen. Promosi merupakan

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ Maisah, "Penerapan 7P", 329.

⁴⁹ Maisah, "Penerapan 7P", 330.

salah satu penentu faktor keberhasilan program pemasaran. Sebaik apapun produk yang dimiliki apabila konsumen belum pernah mendengar maka mereka tidak akan pernah membelinya. Promosi juga merupakan suatu komunikasi yang dilakukan oleh penjual kepada konsumen untuk mempengaruhi yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga konsumen akan mengingat produk tersebut.⁵⁰ Dalam mempromosikan lembaga di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan menggunakan benner, brosur, dan pamflet. Selain itu promosi yang dilakukan dengan cara dari mulut ke mulut, dan teman.

- e. Orang (*people*), yaitu sumber daya manusia yang merupakan semua orang atau pelaku yang terlibat dalam proses penyampaian jasa terhadap konsumen untuk mempengaruhi konsumen.⁵¹ Dalam hal ini harus memiliki tenaga pendidikan yang berkualitas dan berpengalaman dibidangnya masing-masing dan memiliki kepala sekolah yang memiliki pemikiran luar seperti halnya dalam merencana strategi dalam pemasaran pendidikan. Dala penelitian ini MTs Matsaratul Huda Memiliki sumber daya manusi yang bepengalaman pada bidangnya. Dalam pemasaran pendidikan sumber daya manusia yang dimiliki MTs Matsaratul Huda sangat antusias dalam pemasaran pendidikan khususnya alumni juga ikut serta dalam hal mempromosikan seperti penyebaran brosur.
- f. Sarana dan prasarana (*physical evidence*), yaitu lingkungan fisik tempat jasa pendidikan yang dibangun, yang langsung berinteraksi dengan

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ Ibid., 331.

konsumen. Dalam bauran pemasaran ada dua macam bukti fisik yaitu, pertama gambar dan tata letak gedung seperti kelas perpustakaan, serta lainnya. Kedua, bukti pendukung yaitu seperti nilai tambah seperti rapor, catatan siswa serta lainnya.⁵² Dalam penelitian ini, MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan memiliki sarana dan prasarana yang baik seperti memiliki lab komputer, perpustakaan, kantin yang dipisah antara laki-laki dan perempuan, ruang guru, ruang kepala sekolah, dan kelas yang masing masing ruangan lengkap inventarisnya.

- g. Proses (*process*), menurut Zeithmal dan Bitner dalam Maisah bahwa proses merupakan suatu prosedur, mekanisme, dan rangkaian kegiatan untuk menyampaikan jasa dari produsen kepada konsumen. Jadi, proses merupakan salah satu faktor yang berpengaruh dalam pemasaran.⁵³ Dalam penelitian ini, proses pemasaran yang dilakukan MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan adalah melakukan penyebaran brosur dengan menggunakan alumni dan sosialisasi ke lembaga pendidikan lainnya. dan urutan proses PPDB terdiri dari pendaftaran, administrasi pembayaran, dan melakukan pengujian. Dan juga melakukan proses evaluasi pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan.

⁵² Ibid., 332.

⁵³ Ibid.

3. Faktor pendukung dan penghambat implementasi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan

Implementasi pemasaran pendidikan pastinya ada faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru. Faktor pendukung merupakan faktor yang memfalisasi dalam suatu kegiatan yang akan dilaksanakan untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan faktor penghambat merupakan sesuatu yang menghalangi atau menghambat suatu kegiatan. Dalam pemasaran pendidikan faktor pendukung dan penghal menjadi hal harus diperhahitakan karena dapat mempengaruhi hasil dari pelaksanaan pemasaran pendidikan yang dilaksanakan. Adapun faktor pedukung dalam pemasaran pendidikan yaitu:

a. Memiliki biaya yang terjangkau

Memiliki biaya yang terjangkau merupakan hal yang sangat dicari oleh konsumen. Karena dalam menyekolahkan anaknya pasti orang tua akan memikirkan juga biaya pendidikan.

b. Kualitas pendidikan dan kependidikan yang baik

Kualitas pendidikan yang sering di cari oleh masyarakat, memiliki kualitas pendidikan dan kependidikan yang baik menjadikan sebuah lembaga akan diminati oleh konsumen.

c. Lokasi yang strategis

Tempat atau lokasi menjadi hal yang sanagat medukung dalam pemsaran. Memiliki lokasi lembaga pedidikan di perkotaan bisa

dijangkau oleh kendaraan umum dan bisa lebih cepat dikenal oleh masyarakat.

Dalam faktor pendukung pasti ada faktor penghambat yaitu sebagai berikut:

a. Ketatnya persaingan

Banyak lembaga pendidikan yang menjadikan hal yang menghambat dalam melakukan pemasaran pendidikan. Oleh sebab itu lembaga pendidikan harus mampu meningkatkan dari segi kualitas dan meningkatkan strategi pemasaran pendidikan.

b. Kurangnya dana untuk promosi pendidikan

Masalah dana merupakan hal yang sangat penting karena dalam mempromosikan membutuhkan dana seperti biaya transportasi, biaya banner, brosur, serta biaya lainnya.⁵⁴

Dalam penelitian ini, Faktor pendukung implementasi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru adalah sumber daya manusia yang ada di lembaga dari alumni, siswa, dan guru ikut serta dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan yang dilaksanakan. Faktor lain yang mendukung adalah program unggul yang dimiliki MTs Matsaratul Huda yang memudahkan dalam pelaksanaan promosi. Selain memiliki program unggul lembaga ini memiliki akreditasi yang sangat baik yaitu A. Perkembangan teknologi juga menjadi faktor pendukung dalam pemasaran seperti instagram, facebook, whatsapp, serta website-website lainnya.

⁵⁴ Yoga Anjas Pratama, Wilda Widiati, Ritman Hendra, Ahmad Fadil Wediniwata, Dan Afif Alfiyanto, "Manajemen Pemasaran Pendidikan Di MTs Al-Ikhlas" Jurnal Pendidikan Tambusai Vol. 6 No 2, 2022, 10106.

Sedangkan untuk faktor penghambat implementasi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan ada beberapa hal seperti adanya persaingan atau lembaga pendidikan yang ada, untuk penentuan penempatan siswa tidak cocok atau tidak mau atas pilihan yang ditentukan, jaringan yang sangat lemah apalagi saat pemadaman listrik yang mengakibatkan menunda pelaksanaan PPDB.

4. Solusi mengatasi hambatan implementasi strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempun Pamekasan

Hambatan strategi pemasaran pastinya ada solusi mengatasinya. Banyaknya lembaga pendidikan menjadikan persaingan semakin ketat. Menurut Ulrich dalam David Wijaya menyatakan bahwa pemimpin organisasi akan menghadapi tantangan persaingan yang berkaitan dengan masalah global, peningkatan efektivitas pertumbuhan, dan perubahan secara terus menerus. Hal ini bisa dihadapi dengan pemimpin sekolah melakukan pengembangan keunggulan yang tidak bisa atau tidak mudah ditiru oleh sekolah lain.⁵⁵ Menurut Proter dalam David Wijaya ada tiga strategi adanya persaingan, sebagai berikut:

a. Strategi pengurangan biaya pendidikan

Strategi pengurangan biaya pendidikan merupakan strategi yang dilakukan sekolah dalam menurunkan biaya jasa pendidikan menjadi

⁵⁵ Wijaya, *Pemasaran Jasa*, 81.

rendah sehingga harga jasa pendidikan yang ditawarkan lebih murah dari pada sekolah lain.

b. Strategi kualitas pendidikan

Strategi kualitas pendidikan merupakan strategi sekolah dalam membuat produk jasa pendidikan yang lebih berkualitas dibandingkan sekolah lainnya.

c. Strategi inovasi pendidikan

Strategi inovasi pendidikan merupakan strategi dalam membuat produk jasa pendidikan yang unik dari pada sekolah lainnya.⁵⁶

Dalam penelitian ini, hambatan pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsaratul Huda Panempan Pamekasan ada solusi untuk mengatasi yaitu:

- a. Adanya persaingan atau banyaknya lembaga pendidikan yang ada dengan cara memperbanyak mengikuti kegiatan lomba diberbagai tingkat serta meningkatkan kualitas seperti sarana prasaran dan program-program. Dan juga melakukan evaluasi disetiap sesudah pelaksanaan strategi pemasaran pendidikan dalam penerimaan peserta didik baru di MTs Matsartul Huda Panempan Pamekasan.
- b. Siswa yang tidak mau atas pilihan yang ditentukan dengan cara melakukan musyawaran dan dipasrahkan kepada yayasan untuk mengambil jalan tengah.

⁵⁶ Ibid., 83-84.

- c. Masalah jaringan lemot atau pemadaman listrik dengan cara menyediakan modem saat pelaksanaan penerimaan peserta didik baru untuk jaga-jaga ada pemadaman listrik.