

ABSTRAK

Abd Qodir Jailani, 2023, *Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru di MAN 2 Pamekasan*, Skripsi, Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, Fakultas Tarbiyah, IAIN Madura, Dosen Pembimbing: Dr. H. Mohammad Muchlis Solichin, M.Ag.

Kata Kunci: Manajemen Pemasaran Pendidikan, Meningkatkan Jumlah Siswa Baru.

Manajemen pemasaran pendidikan dalam lembaga pendidikan sangat dibutuhkan dan memberikan peran yang sangat penting terhadap keberlangsungan proses belajar mengajar di sekolah. Karena jika manajemen pemasaran pendidikan diterapkan dengan baik dan dimaksimalkan maka dapat menarik minat calon siswa baru, hal tersebut dapat dipastikan bahwa kegiatan manajemen pemasaran pendidikan berhasil dilakukan. Sebagaimana di MAN 2 Pamekasan yang sudah menerapkan kegiatan manajemen pemasaran pendidikan dengan baik.

Berdasarkan hal tersebut, maka ada tiga permasalahan yang akan menjadi topik utama pembahasan dalam penelitian ini, yaitu: *Pertama*, Bagaimana fungsi manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan. *Kedua*, Bagaimana strategi manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan. *Ketiga*, Apa saja faktor pendukung dan penghambat dari manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan. Peneliti ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Sumber data yang diperoleh yaitu melalui wawancara, observasi, dokumentasi. Sumber informasi dalam penelitian ini adalah kepala madrasah, wakil kepala madrasah, siswa kelas x, dan pihak yang memiliki peran penuh terhadap kegiatan tersebut. Pengecekan keabsahan data dilakukan melalui triangulasi sumber dan triangulasi metode.

Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa: *Pertama*, manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan sudah berhasil, karena sudah menerapkan sesuai dengan fungsi manajemen itu sendiri yaitu POAC (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*). *Planning* (perencanaan) dalam kegiatan pemasaran pendidikan yaitu dengan mengadakan rapat, *Organizing* (pengorganisasian) dengan adanya pembentukan kepanitiaan, *Actuating* (pelaksanaan) setahun satu kali dari beberapa kegiatan dengan menyesuaikan dengan kalender akademik, *Controlling* (pengawasan) yaitu dengan mengevaluasi dari kegiatan pemasaran pendidikan yang berlangsung dengan mengadakan rapat evaluasi. *Kedua* strategi pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan yaitu melakukan sosialisasi terhadap antar SMP sederajat, mengadakan lomba antar SMP sederajat dan mengikuti lomba. *Ketiga* Faktor pendukungnya meliputi SDM yang berkompeten, sarana prasarana yang memadai dan juga beberapa siswa MAN 2 Pamekasan yang berprestasi dan sudah memiliki beberapa piala atau piagam penghargaan. Adapun faktor penghambatnya tidak ada, karena kegiatan pemasaran pendidikan berjalan lancar dan faktor pendukungnya jelas.